特别报道：朱鹮再生 84
为集体立法 16
银行业直面营收挑战 25
比亚迪狂奔 53
国际航班“晴雨表” 60
医院里的“临时家人” 66

# 财新周刊

Caixin Weekly



## 专访IMF总裁

格奥尔基耶娃说，现今变化加快，政策制定者没有条件坐等，必须迅速行动

P.44

2023年 第13期 4月3日出版
总第1049期
邮发代号：32－235
ISSN 2096-1251

定价：人民币40元 港币60元 www.caixin.com

本期封面人物：国际货币基金组织（IMF）总裁格奥尔基耶娃

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

# 最新封面报道｜专访IMF总裁

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

格奥尔基耶娃说，现今变化加快，政策制定者没有条件坐等，必须迅速行动

**文丨财新周刊 王烁 王力为**

在海南博鳌，矗立着中国最高的灯塔——木兰头灯塔。它指引着航船驶向安全的港湾，“也激励着我们今天的讨论——这些讨论将指引全球政策制定者在充满挑战的时期乘风破浪。”国际货币基金组织（IMF）总裁格奥尔基耶娃（Kristalina Georgieva）在2023年博鳌亚洲论坛的主旨演讲中如此开场。

还有不到半年就年满70岁的格奥尔基耶娃是近来最忙碌，也是与中国交集最多的国际组织掌门人。3月26日，她在北京接受了财新专访。

在中国疫情防控优化、国内疫情管控全面解除之前，她便第一时间来华。“我们到中国时，疫情防控措施还在，我们和李总理在（防疫）泡泡里；我们离开中国时，疫情防控已经解除了。”她如此回忆2022年12月9日在安徽省黄山市参加时任国务院总理李克强主持的“1+6”圆桌对话会的特殊感受。那是该对话会三年来首次线下举行。

初春3月，她再度来到中国，先是在北京出席中国发展高层论坛，后前往海南参加博鳌亚洲论坛。新任国务院总理李强3月29日在海南博鳌会见了格奥尔基耶娃。李强表示，今年以来中国经济呈现企稳回升态势；国际社会要坚持多边主义，维护全球产业链供应链安全稳定畅通。中方愿继续深化同基金组织合作，推动全球治理朝更加公正合理方向发展。




2023年3月30日，海南琼海，格奥尔基耶娃出席博鳌亚洲论坛2023年年会开幕式并发表讲话。图：Joe Cash/IC photo

格奥尔基耶娃表示，中国今年对世界经济增长的贡献率预计将超过三分之一。基金组织赞赏中方坚持多边主义，为防止发展中国家发生债务危机作出重要贡献。

在中国发展高层论坛上，她坦言“全球经济的春天还未到来”，2023年全球经济增速预计放缓至3%以下，2024年虽将有所改善，但增速仍将远低于3.8%的历史平均水平。“金融稳定风险也明显上升。”她还强调了全球经济面临的“地缘经济分裂”风险，世界可能分裂为相互对抗的经济集团。政经因素叠加，全球经济的中期前景很可能仍然疲软。

2月下旬，在印度班加罗尔举行的今年首次二十国集团（G20）财长和央行行长会上，格奥尔基耶娃与世界银行行长马尔帕斯、印度财长西塔拉曼（Nirmala Sitharaman）一道启动了全球主权债务圆桌（GSDR）。当前最大的主权债权国中国也加入了这一圆桌，这得益于格奥尔基耶娃在黄山与中国财金官员的会面。

在前往班加罗尔之前，格奥尔基耶娃还短暂到访乌克兰首都基辅一天，她看到的是“商店开门营业、社会基础服务正常提供、人们在去上班”。3月21日，国际货币基金组织宣布，IMF工作人员已与乌克兰方面达成一项规模156亿美元的贷款协议，该协议预计将在未来几周获IMF执行董事会批准。

这是这家有77年历史的国际组织首次给仍在战争中国家的贷款。格奥尔基耶娃在3月26日接受了财新专访，介绍说乌克兰经济社会在正常运转，国际货币基金组织理应能在放贷门槛得到满足时挺身而出，支持成员国。

距离财新上一次专访格奥尔基耶娃已有逾三年，那是在新冠疫情前，2019年10月她成为国际货币基金组织77年历史上首位来自新兴市场的总裁不久（参见本刊2019年第49期封面报道《IMF新总裁：跨出那一步》）。

重重挑战之下，政策制定者应如何应对？她认为合作与团结是答案，“它们正如灯塔上的两盏明灯，为我们指明方向，我们可以以公平的方式重振国际贸易，并基于经济逻辑来推动供应链的多元化”。

国际货币基金组织的研究表明，贸易碎片化带来的长期损失可能高达全球GDP的7%——这相当于德国和日本的年产出总和。目前亚洲的区域内贸易已接近全球贸易总额的50%。

过去数十年的贸易、合作让全球经济增长2倍，新兴市场和发展中经济体增长3倍，富裕国家增长1倍，“所有国家都从中受益”。她在专访中直言，地缘经济分裂会让“每个人”的境况都变得更差、更不安全。

在“合作”的同时，“团结”在格奥尔基耶娃看来是另一个答案——“与那些亟须帮助的国家与民众保持团结”。身为一家大型国际组织的负责人，格奥尔基耶娃对普通人的关注贯穿专访始终，无论是对生活在乌克兰、中国还是当前面临主权债难题国家的人们。

当前全球环境极具挑战，但她也观察到一些“绿芽”正在萌发。1月初，IMF将2023年中国经济增速预测上调0.8个百分点。“一年之计在于春”，她引用这句中国谚语对决策者建言，两大重点一是推动经济再平衡，她为此开出药方：提高医疗和失业保险福利水平，加强对教育的投资，为私人部门与国有企业营造一个公平的竞争环境。

近来能源危机下，对于减碳，各方关注度有所降低。她则将绿色增长视为中国的另一大机遇。“中国气温上升的速度高于全球平均水平，”因而中国的经济增长面临更大风险。国际货币基金组织估算，若全球升温得不到缓解，中国的GDP可能最早于2030年就蒙受损失，幅度估计将达到GDP的0.5%至2.3%。

格奥尔基耶娃在专访中也详细阐述了科技带来的机遇与挑战。在博鳌亚洲论坛一场题为“通胀、滞胀与加息：钢丝上的舞蹈”的讨论中，国际货币基金组织原副总裁朱民直言，信心、现代科技、社交媒体三者加在一块会形成飓风，而不是头风（headwind）。2008年时取钱需要去银行排队，现在手机就能转钱，硅谷银行面临的存款流失规模远高于2008年时规模更大的银行。

如何行动，是包括格奥尔基耶娃在内的所有政策制定者面临的挑战。专访完毕，起身后，她对财新最后补充道：“你知道我们都必须注意的一件事是，如今的变化比过去快得多，这也是为什么对政策制定者来说，现在已经没有条件坐等、慢慢来，必须快速行动。”

## 乌克兰“照常运转”

**“在这样一个易受冲击的世界里，国际货币基金组织理应能在条件得到满足时挺身而出”**

**财新：**不久前你访问了乌克兰，能否告诉我们那里的情况？冲突为世界带来了什么样的经济冲击？

**格奥尔基耶娃：**在我对基辅的访问中，乌克兰政府以及人民克服本国遭受的巨大打击的决心给我留下了极深的印象。

我所看到的是一个照常运转（functioning）的经济体，所有的社会服务都正常，包括交通、商店、学校、水处理厂、电力供应，所有这些都在有序地运转。

最重要的是，乌克兰政府在高度不确定的环境下的治理仍然有力、有效。举两个例子，去年政府征得的税收占到GDP的36%，这很令人吃惊；他们还将通胀率控制在了25%以下，在战时这是个了不起的成就。

我还会见了一批乌克兰商业领袖。他们告诉我，2022年2月、3月非常困难，但自那以后，政府应对基础设施中断的速度相当惊人，特别是电力、水等关键供应，这使得经济活动得以恢复。

当我与普通人交谈时，他们把这场战争视为对他们国家的生存性威胁，但也把它看作一个凝聚人心的机会。回到华盛顿后，我对乌克兰能够负责任地管理资金更有信心，国际货币基金组织一定会支持乌克兰应对国际收支冲击。

此前，我们已经为乌克兰提供了27亿美元的紧急融资，这笔资金被用于支付养老金、教师工资等，维持国家的运转。去年，由于战争，乌克兰损失了大约30%的国内生产总值。今年，我们预计乌克兰会重回增长，经济表现将会有所整固。



当地时间2023年2月20日，乌克兰基辅，格奥尔基耶娃与乌总统泽连斯基（左）会面。3月21日，国际货币基金组织宣布，IMF工作人员已与乌克兰方面达成一项规模156亿美元的贷款协议。

**财新：**这场冲突带来的影响也蔓延到乌克兰之外，它对世界经济带来了巨大的影响。在你看来，世界经济已经在多大程度上吸收了俄乌冲突的冲击？

**格奥尔基耶娃：**这场战争对全球的影响是三方面的。

第一，它抹去了所有国家都享有的和平红利，导致许多国家重新增加国防开支。为什么？因为现在，没有哪个国家可以认为和平是理所当然的。让我们记住，和平红利意味着，在国内更多的资金可用于教育、基础设施，在海外更多资金可用于发展合作。这是我眼中最显著的长期性影响。

第二，战争立马可见的影响是对能源及粮食价格。这一影响巨大，因为它叠加在新冠疫情造成的价格冲击之上；新冠疫情打乱了全球供应链，导致通胀高企，已经要求央行大幅提高利率。

第三，战争在全球范围内制造了更多的紧张关系，尤其是地缘政治紧张局势，这不利于世界经济恢复最高水平的活动。

所以，这场战争对全球的影响非常大。但我想回到乌克兰人民身上。付出最可怕代价的还是他们，他们付出了生命，受战争直接影响地区的人民正在经受苦难，数百万难民在国内流离失所、有的不得不背井离乡。这样的痛苦必须被消解。因此，这场战争必须结束。

**财新：**国际货币基金组织刚刚宣布了为乌克兰提供156亿美元贷款援助的计划。这是国际货币基金组织77年历史上，首次向一个处于战争状态的国家提供常规贷款项目。这是怎么做到的？接下来还需做什么？

**格奥尔基耶娃：**事实上，国际货币基金组织也曾为处于战争状态中的国家提供过资金，但没有使用贷款工具（program instruments，IMF的常规贷款项目）。如果采用国际货币基金组织传统的贷款工具，将无法为乌克兰提供资金。这一次，为了支持乌克兰，我们做了两项政策调整。

哪两项？首先，分两步来看债务可持续性：有了该贷款工具项目，私人部门和公共部门债权人都将暂停要求乌克兰于短期内偿还债务，这让乌克兰的债务有望变得更可持续。接下来我们需要观察乌克兰将如何，以及何时恢复债务可持续性。

因此，也是出于这种不确定性，我们引入了第二项政策调整，即对（愿意）支持乌克兰的国家提出更高的融资担保要求。

这样的调整，使得国际货币基金组织有可能对面临高度不确定性，但像乌克兰这样满足一系列非常高门槛的国家提供资金。这些条件包括，需要有对经济仍有控制力的政府，需要得到一些国家的融资担保，需要能够证明改革是可能的，且承诺改革。所有这些，乌克兰都符合，这个国家正在一场战争中，但它的经济仍在运转，中央政府和

地方政府都仍在掌控局面。

我们还有一个特殊的要求，那就是要有历史记录（track record）。就乌克兰而言，我们在紧急融资项目下进行了长达四个月的紧张、高强度接触，IMF董事会也参与其中。这么做的目的，是确定乌克兰有能力执行一个IMF的常规贷款项目。

如果将来有其他国家符合这些要求，它们也将有资格获得IMF的贷款援助。让我提出一个我们都需要理解的观点，我们今天所处的是一个冲击更多更频繁的世界，这很不幸。在这样一个易受冲击的世界里，国际货币基金组织理应能在条件得到满足时挺身而出，支持成员国。

## 美欧银行危机与央行升息

**“面对不确定性时，在政策制定中保持灵活异常重要。这就像你走在迷雾中，你的头顶有盏探路灯，你只能看清前方几步路的距离”**

**财新：**让我们谈谈近期的美欧银行业危机。像硅谷银行和瑞士信贷这样的案例，你认为是孤立的事件，还是更大危机的开始？

**格奥尔基耶娃：**我们有信心的是，在两个方面，我们身处的情况与2008年全球金融危机时不同。换句话说，今夕不同。首先，我们正经历一个非常特殊的时期，即从长期低利率环境快速过渡到远高于先前水平的利率。这发生在由于新冠疫情，债务水平已经大幅攀升的时期，包括家庭、公司和国家都是如此。在如此环境下，正在发生的事是颠簸、扰动，我们看到即使是较小的脆弱性，也会因为这种利率跳升而暴露出来。

其次，各国中央银行之内以及它们之间进行了有效的沟通、很快的学习。各国财经部门也是如此。中央银行与其他监管部门，包括财政部、金融监管当局的协调也取得了回报，我们在美国和瑞士都看到了非常迅速、协调一致的反应，将本可能演变成火灾的事态浇灭。

但我们也认识到，这样的利率变化需要我们保持警惕。我们不知道这种更高的利率会产生多大的影响，也不知道我们的实体经济和金融系统对正在发生的这一转变做好准备的程度有多高。我们也不知道这将持续多久，因为值得提及的一点是，如果银行部门的不确定性导致经济放缓，那么接下来对更高利率的需求可能会减小。换句话说，中央银行可能不需要如此强烈地升息抗通胀。




当地时间2023年3月13日，美国马萨诸塞州，客户在硅谷银行外排队。对于近期的美欧银行业危机，格奥尔基耶娃表示，对所处情况与2008年全球金融危机时不同有信心。图：Nancy Lane/视觉中国

**财新：**高通胀和高利率的影响将持续更长时间？

**格奥尔基耶娃：**我们正在非常仔细地评估这个问题，但由于影响因素众多，很难给出一个直截了当的答案。由于金融部门必须作出调整，我们面临不小的金融稳定风险。

其次，非银行金融部门目前受到的监管比银行业更少。目前，该领域还没有表现出类似银行业的脆弱迹象。但我们也必须密切关注这个领域的发展。记住，加密货币领域的监管（相对对银行体系的监管）远远更少，没有外力可以阻止潜在麻烦更大规模地发酵。

从另一方面看，实体经济增长正在放缓。今年的全球增长率预计不到3%。当增长放缓时，失业率最终通常会上升，消费者支出最终也会减少。这两点目前还没有发生。

面对不确定性时，在政策制定中保持灵活异常重要。这就像你走在迷雾中，你的头顶有盏探路灯，你只能看清前方几步路的距离。所以，在我们的经济预测、政策制定者的决策中，都应该尽可能少一些想当然，少一些事先既定的决策，多一些基于数据的决策，多一些谨慎，多一份谦逊。

**财新：**所以关键是，在面对不确定性时，监管者应该更加警惕、小心，也要迅速作出反应？

**格奥尔基耶娃：**他们必须快速评估，果断行动，但也要灵活，愿意调整。

让我给你举个例子。各国央行现在正在努力应对两种风险，即金融稳定风险和物价稳定风险，这两种风险都不利于经济增长。金融不稳定会破坏信心，从而影响投资和消费者支出。价格不稳定也会削弱投资和消费信心。

因此，中央银行必须非常谨慎地权衡如何使用它们的工具。它们有利率工具，也有量化宽松政策，还有其他工具。如何运用这些工具是个非常非常棘手的问题。怎么办？通过基于数据的决策。因此，要密切关注数据，并与其他中央银行进行沟通。

我对我们最近看到的主要央行之间的协调印象深刻。面对潜在的美元流动性风险，六大中央银行快速应对，共同表示："我们将提供足够的美元流动性，别担心。"这就是我们希望看到的行动。

**财新：**总的来看，央行和政府当局最近做得怎么样？

**格奥尔基耶娃：**到目前为止还不错。美国当局反应迅速，也在继续密切关注事态发展，预见还可能出现的问题。在瑞士，反应也非常迅速、非常果断。让我提醒大家，瑞士信贷不仅仅是一家普通银行，它在瑞士的国民记忆中居于极重要的位置，已有166年的历史。

瑞士当局果断行动，表明不想在周一醒来时发现瑞信可能已无法正常运营，他们将采取行动，瑞银对瑞信的并购就是这样的行动。我敬佩这种果断。

## 全球供应链重构与多边主义

**"我给所有人的建议是，依据数据和经济逻辑行事"**

**财新：**让我们谈谈另一个话题。你认为美国推动全球供应链重构对全球增长及韧性会带来何种影响？

**格奥尔基耶娃：**我们需要退后一步，评估为什么全球供应链出现了紧张。因为在新冠疫情期间，供应链被中断，然后发生了俄乌冲突，对粮食和能源供应产生了类似的影响。因此，忽视供应安全不再是负责任的做法。过去，成本是决定企业在哪里投资的近乎惟一主导因素。

现在是成本加上供应安全。这意味着，不仅美国，许多国家都在重新思考全球供应链。在国际货币基金组织，我们对两件事持谨慎态度。

第一，脱离经济逻辑。不要因为其他因素而打破经济逻辑。我们对在经济决策中引入过多地缘政治因素持保留意见，因为调整的成本将非常高。我们做了一项研究，得出的结论是，根据供应安全的新现实进行贸易调整的成本可能在0.2%到7%。这是一个很大的区间，我们希望接近0.2%，而不是趋近7%。

第二，我们非常反对把所有生产制造都搬回本土。因为当你的生产、供应链全集中在一个地方时，供应风险会非常高。如果出现一场强飓风或一场大暴雨，把所有东西都放在同一个地方可能会带来毁灭性的影响。

**财新：**美国推出的《通胀削减法案》从表面上看是试图降低通胀，但正如你提到的，供应链重构、补贴也可能推升通胀。你如何看待它对美国通胀的真实影响？美联储快步加息背后，似乎也有供应链重构之因。

**格奥尔基耶娃：**我们对美国在推动《通胀削减法案》的过程中，考虑到绿色经济竞争力这一点感到非常受鼓舞，我认为这是该法案的最主要目标。我们希望能看到更多朝着这个方向的举措，以实现这一目标，同时以一种不会破坏竞争的方式，不会给美国本土企业创造特殊的待遇。

就其对通胀的影响而言，该法案承诺提供的资金将在很长一段时间（注：不同项目数年到十数年不等）内逐步落实，因此，我们并不认为这对美联储主席鲍威尔来说会带来特别大的危险和困难。

**财新：**全球供应链区域化、碎片化仍在继续。你对全球供应链中的主要参与国有什么建议？

**格奥尔基耶娃：**我给所有人的建议是，依据数据和经济逻辑行事，不要超越经济逻辑。请记住，贸易并非昨天才发明的。几千年来，分工、贸易一直在改善人民的生活，且仍将如此。它仍然是世界变得更富裕、更安全的基石。如果那些做决策的人对此有任何疑惑，我建议他们拿一张自己的全家福照片，看着自己的孩子，想想希望他们过什么样的生活，是希望他们更富有，还是希望他们更贫穷？

**财新：**但如今对地缘政治的关注日益凸显，也将继续存在。面对现实，我们如何才能强化多边主义？

**格奥尔基耶娃：**在国际货币基金组织，我们坚信，让我们的成员团结在一起是我们的使命，这样他们才有能力应对我们所有人共同面临的巨大全球性挑战，从气候变化到大流行病，再到债务可持续性。我们需要彼此。

我们还坚信，即使在更困难的地缘政治环境中，也存在一些可以务实接触、合作的领域，在这些领域各国可以而且必须共同努力。我提到了气候变化，它对我们作为一个文明的存在已经构成了生存性威胁。只有各国共同努力才能解决这一问题。

因此，我们越多地为对话、为基于所有人共同利益的决策创造机会，就越有机会防止世界变得更分裂、更贫穷。

我们需要记住，过去几十年的贸易和合作给我们带来了什么？世界经济增长了2倍。谁受益最大？新兴市场和发展中经济体，它们的GDP增长了3倍。富裕国家也增长了1倍。所有国家都从中受益。这在过去是而且仍将是实现那些最崇高目标如消除贫困、消除饥饿、确保我们的后代拥有未来的基础。

**财新：**在一起我们更富足。

**格奥尔基耶娃：**对。

## 更平衡、绿色的中国增长

**“绿色发展既符合中国的利益，中国也有机会成为绿色转型领域的领导者”**

**财新：**国际货币基金组织对未来五年中国经济增长作何评估和展望？

**格奥尔基耶娃：**我们看到的是中国经济从高增长率逐步转向高质量增长的发展轨迹。我们已经看到，新冠疫情对中国的影响非常显著。去年，中国经济仅增长了3%。40年来，中国的增长率首次低于全球增长率，全球增长率去年为3.4%。

但随着疫后重新开放以及逐步转向关注关键结构性改革，我们预计中国今年的增长率将在5.2%左右，全球增长的三分之一将来自中国。当中国增长时，其他国家也会受益。我们的研究显示，中国1%的增长会带动亚洲0.3%的增长。

未来几年，我们认为中国需要作出两个非常重要的选择。一是从投资驱动型增长转向消费驱动型增长；二是拥抱绿色增长，让其成为中国长期繁荣的基础。再加上对国有企业和私营企业更平等的待遇，投资于生产率提升，包括教育、研发，以及关注中国人口走势并加以应对，这样的“组合拳”将有望为中国人民提供非常稳定且高质量的增长。

**财新：**你在近期的演讲中重点谈到了中国的绿色发展。未来中国的绿色发展会带来什么样的潜在好处？

**格奥尔基耶娃：**最重要的是，绿色发展将为中国人民带来更多高质量的就业岗位。我们知道，平均而言，有绿色属性的就业岗位报酬水平更高。在中国，从能源供应到能效提升，再到各类城市的绿色规划发展，都有大量绿色发展的机会。此外，可持续农业在中国也有巨大的发展潜力。

从另一方面看，不幸的是，中国相较全球其他国家更容易受到气候冲击的影响。中国气温上升的速度高于全球平均水平。而由于人口密度大，自然灾害带来的冲击会更大。

因此，绿色发展既符合中国的利益，中国也有机会成为绿色转型领域的领导者。中国也明白，如果不这样做，也会给其他国家提供减缓它们绿色转型的借口。中国已经做了许多工作。坚持下去。

**财新：**你如何看人民币海外使用迄今取得的进展，以及未来走向？

**格奥尔基耶娃：**我们看到，随着中国的对外开放，对贸易、跨境投资和国际合作的深入参与，人民币的海外使用有所上升。目前人民币是全球第五大储备货币。尽管与其他四种货币相比规模仍然较小，但发展趋势是向上的。中国与世界其他地区的经济互动越多，包括贸易投资，也包括游客出境旅游等往来，我们就越有希望看到人民币在全球扮演的角色不断扩大。

## 科技未来已来

**“各国的央行数字货币是会以满足互操作性的方式被创建出来，还是各国会创造出相互独立、没法联通的央行数字货币‘平行宇宙’？这是一个必须解决的问题”**

**财新：**一些颠覆性技术近来引发广泛关注，其中之一就是你刚才提到的加密货币。近两年，各国央行正试图在这场竞争中迎头赶上，研发央行数字货币。你怎么看这个领域的发展？这中间存在哪些关键问题？

**格奥尔基耶娃：**让我们首先认识到科技发展已是一条单行道。世界的发展将越来越多地与数字技术的发展交织在一起。新冠疫情使数字化加速。我们过去常说未来是数字化的，没想到未来已经到来，我们已经身处其中了。

因此，各国央行必须继续关注加密货币领域，它们需要对加密货币进行监管。我坚信，除非对稳定币和其他形式的加密货币进行监管，否则稳定币和加密资产将继续暴涨、暴跌的循环，这对世界经济没有帮助。

与此同时，各国央行也需要继续探索、试验央行数字货币。我们对国际货币基金组织的成员国开展了一项调查，110多个国家正处于研发央行数字货币的某个阶段，从初步探索，到已经发行、拥有央行数字货币。第一个正式发行的央行数字货币是巴哈马的“沙元”（Sand Dollar）。

中国也已在推进数字人民币试点。就像中国的许多事一样，中国的试点是一件大事。如果我没记错的话，已经有1.18亿参与者。

对于央行数字货币，我认为问题不在于各国是否会向央行数字货币迈进，而是各国的央行数字货币能否实现互操作性。换句话说，各国的央行数字货币是会以满足互操作性的方式被创建出来，还是各国会创造出相互独立、没法联通的央行数字货币“平行宇宙”？这是一个必须解决的问题。国际清算银行（BIS）正为此问题付出极大的努力。

还有第二个问题，央行数字货币会是批发还是零售性质的？换句话说，央行数字货币是仅用于机构之间的交易，还是央行未来会变成类似于今天的商业银行，企业和家庭能够在央行开户、存央行数字货币。这也是一个在实验、探索的领域。这个问题还没有明确的答案。

在国际货币基金组织，我们帮助各国思考这些问题。我们也非常主张尽早考虑互操作性，让我们可以借此实现更便捷的跨境支付，未来能拥有一个央行数字货币加持的更加一体化的世界经济，而不是更加碎片化的世界经济。

**财新：**借用你刚才的话，另一种未来也已经到来，就是人工智能的未来。今天许多人都在谈论ChatGPT。也有许多人认为，人工智能技术将对人类就业产生巨大影响。像国际货币基金组织这样的国际经济机构，在做长期经济预测时是否考虑这类因素？怎么看待其影响及如何应对？

**格奥尔基耶娃：**我们当然必须这样做。因为新技术对未来的工作正产生很大的影响。过去，只有低技能的工作可以被技术取代，现在不再是这样了，创造性的工作也可以被人工智能取代。问题在于，这是否会提高生产率，以及（不同人群之间）如何分享这样的生产率提升。

如果我们能创造一个环境，让人类能够不断调整和适应不断变化的世界，那么人工智能和其他技术将继续支持人类的发展演化。如果我们不思考这些影响，不为人们做好准备，那么我们有可能输掉这场战斗。这场战斗也事关人们对技术的人心向背。那时，我们可能不得不面对失业率迅速上升，最终可能以社会动荡告终。



当地时间2023年2月7日，美国华盛顿州，OpenAI CEO山姆·奥特曼。当天，微软发布了集成 ChatGPT 的新版必应。格奥尔基耶娃称，新技术对未来的工作正产生很大的影响。

如果收益只集中在创造和利用人工智能的人手中，那么社会不平等程度将飙升。我们必须思考如何分享这些收益，以及对人们来说什么是有意义的生活。未来人们可以更多转向人的印记更重（human-touch）的活动。人工智能已经可以做各种各样的事，但它还没有发展到能让你哭泣然后跟你分担你的情绪的地步。那一天有可能会到来，但

至少眼下我们还没有看到。

人工智能还有望让人们拥有更多的空闲时间，从而让人们有更多的时间休闲娱乐。但是，如果我们没有做好准备，如果政策制定者在这一巨变发生之时掉以轻心，甚至"睡着了"，那么这些技术可能会带来非常严重的负面社会后果。

## 主权债处置与SDR未来

**"债务处置符合债务国的利益，也符合债权国的利益"**

**财新：**债务处置是国际货币基金组织的重要任务之一，你近来对此也高度关注。在G20的"共同框架"基础上，近期的G20财长和央行行长会启动了全球主权债务圆桌。该领域目前取得了怎样的进展？中国可以扮演什么样的角色？

**格奥尔基耶娃：**我们面对的是脆弱国家，特别是低收入国家的巨大债务负担。这已经带来了一些令人不安的趋势，包括减贫和减少饥饿的逆转。

当我们谈论债务时，我们并不是在谈论一个抽象的问题。我们谈论的是影响着数百万人生活的事。尽早解决债务问题可以让债务国增长。当它们增长时，它们更有能力向它们的债权国还款。从这个意义上说，债务处置符合债务国的利益，也符合债权国的利益。

中国在这个问题上进行了建设性的参与，参与了世界银行和国际货币基金组织在二十国集团框架下推动的对最贫困国家的债务偿付暂缓倡议（DSSI）；现在也参与到了G20共同框架中。得益于此，非洲国家乍得的债务问题现在得到解决。一项关于赞比亚的协议也已达成，我非常希望它能迅速得到执行。

就斯里兰卡的债务问题，也已经达成了一个协议，虽然它属中等收入国家因而不是G20共同框架国家，但中国与其他债权国一道，同意将斯里兰卡的债务降至可持续水平。还有两个国家——埃塞俄比亚和加纳正在G20共同框架下进行讨论。

在理解多边背景下的债务可持续性问题上，中国方面花了一些时间，因为中国有许多机构是有效解决方案的一部分。但中国极具建设性地参与到了新的全球主权债务圆桌中来。

当我们将所有公共部门债权人（包括传统的巴黎俱乐部成员和中国这样的新的债权国）、私营部门债权人和债务国都拉到一张桌子上时，我相信我们可以找到更快、更有效的解决方案，缓解债务国的负担，同时让债权国更有机会收回债款。

**财新：**你认为特别提款权（SDR）会在未来被更多地用于国际储备和危机应对吗？中国人民银行原行长周小川2008年提出的相关建议非常受关注，但在过去几年里，SDR的使用扩大面临一些逆风。

**格奥尔基耶娃：**我们成功地将特别提款权作为新冠疫情期间应对危机的工具之一，为我们的成员国分配了6500亿美元的资金。借此，我们将特别提款权的总可用额度提高到了1万亿美元，这一规模绝非微不足道。

特别提款权还被用于国际货币基金组织新近创建的一种新的气候工具，即韧性和可持续信托基金（RST），中国对此也作出了积极贡献。特别提款权还可以用于补充本国外储，或者用于改善本国流动性状况。

当然，对全球经济来说，1万亿美元仍是一个较小的数额，但对那些最需要资金和援助的国家来说，它是一个有效的缓冲。

特别提款权的未来，就在于像今天这样尽可能利用上所有的特别提款权。当然，几年以后，我们可能会再次评估是否需要发行、分配更多的特别提款权；但目前，我们最想做的是最大限度地利用手头已经有的特别提款权。▫

**更多报道详见：**【专题】博鳌亚洲论坛2023年年会

版面编辑：刘潇

# 社论｜以法治稳定民企预期

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

破解民企焦虑的困局，根本出路是法治，只有法治可以为其提供稳定的预期



资料图：北京市东城区人民法院。无论这些质疑是否成立，都给政策制定者提了醒：提振民企信心，归根到底靠的是稳定的公平公正的法治环境。捕或不捕，诉或不诉，应有一以贯之的严谨标准，要法律说了算。图：视觉中国

提振民企信心之举正自上而下推开，其间不乏波澜。近日，海南省政府办公厅印发的《关于支持民营经济发展的若干措施》提到，对民营企业家涉案人员能不捕的不捕、能不诉的不诉、能不判实刑的不判实刑，能不继续羁押的及时予以释放或变更强制措施。这份本为民企站台打气的文件，却迅速引发争议。这一现象值得反思。

对"少捕慎诉慎押"的质疑集中于两点：倘若今后政策调整，如今的政策反而有损法治的稳定性与权威性；这是给民企以"法外特权"，显失公平。无论这些质疑是否成立，都给政策制定者提了醒：提振民企信心，归根到底靠的是稳定的公平公正的法治环境。捕或不捕，诉或不诉，应有一以贯之的严谨标准，要法律说了算。

其实，海南并非"少捕慎诉慎押"政策的发源地。早在2018年，最高检就明确，对企业负责人涉经营类犯罪依法能不捕的不捕、能不诉的不诉、能不判实刑的提出适用缓刑建议。2020年，全国检察长会议正式提出少捕慎诉慎押要求。同年，开展涉案企业合规改革试点，对依法可以不捕、不诉的，要求涉案企业作出合规承诺、积极整改。2021年，中央全面依法治国委员会将少捕慎诉慎押刑事司法政策列入年度工作要点，少捕慎诉慎押从司法理念上升为党和国家的重要刑事司法政策。它并不仅仅针对民营企业，此前已有其他地方出台类似文件，但是，海南文件引发争议，至少说明这一政策并不广为人知。

按照政策本意，"少捕慎诉慎押"不是一律从宽，而是要严格恪守罪刑法定、罪责刑相适应的基本原则，在逮捕、起诉、羁押的法定条件之下，将措施保持在合理且必要的限度内，以彰显司法的谦抑和审慎。这绝不意味对民企或企业家法外开恩，更算不上"法外特权"。这一政策确实给涉案民企提供了一次改过的机会，用意不可谓不良好。

不过，这一体恤民情的司法政策，施行至今，仍不够健全，有待通过更具操作性的微观设计，不断充实完善。司法政策也不能替代个案裁量，究竟哪些经营违法行为能够适用，还需结合具体案情。能不捕的不捕、能不诉的不诉，到底何种情形属于"能"的范围，迄今仍缺乏明晰界定，这也导致各地的裁量标准不一，同类型犯罪行为在不同地区会得到差异明显的适用，因此，民企并未宽心，获得感也不强。检察机关的裁量权约束问题也不容忽视，要防范"合规不起诉"在一些地方异化为悬在企业头上的一把利剑，"运用之妙，存乎一心"。

更重要的是，司法不能沦为经济调控的工具。这方面不乏深刻教训。经济不景气，就对企业或企业家睁一只眼闭一只眼；经济形势好转，执法或司法就收紧。如此往复，法律沦为橡皮筋，丧失了严肃和权威，又何谈为企业伸张正义、保驾护航？曾几何时，出于经济调控的需要，一些企业或企业家被拿来"祭旗"，作为反面典型，在官方媒体上高调曝光。烙在民企心头的记忆很难彻底抹去，在特定现实刺激下，这一记忆还可能得到强化。往事历历，民营企业家成为极为敏感且脆弱的群体，几成惊弓之鸟。他们会很自然地担忧：今天是"能不捕的不捕"，明天会不会翻转为"能捕的就捕"？消除其顾虑，显非易事。一件冤假错案就可能使此前的诸多努力付之东流。

还应看到，捕诉押只是企业家面临的风险之一，他们还承受着来自监管执法部门不当行为的更大压力。今年全国两会期间，有全国政协委员提出，"合规不起诉"后，涉案企业仍可能面临过重的行政处罚，甚至取消特许经营资格、责令关闭、吊销营业执照等比定罪后被判处罚金更为严厉的行政处罚决定。这层痛楚，更非一纸文件所能平复。

破解民企焦虑的困局，根本出路是法治。民营企业对公平公正法治环境的渴望与日俱增，因为只有法治可以为

其提供稳定的预期，不必惴惴于过往，不必惶惶于攻讦者上纲上线。

法治不是抽象的，须落实在每一个环节。其中，关键在于约束权力对民企的肆意干扰和侵犯。李强总理在今年两会记者会上表示，政府的所有工作必须要在法律框架内进行，政府的所有行政行为必须于法有据。显然，这就需要继续扎实推进法治政府建设。眼下，对于有些部门不合法不合理的要求或处罚，企业不敢言、不敢怒、不敢申诉的局面亟待改变。不能为企业提供畅通有力的救济渠道，就是对权力违法的纵容包庇。法治还必然要求，检察院依法独立行使检察权，法院依法独立行使审判权，不受其他机关、团体和个人的干涉。全面履行宪法赋予司法部门的职权，还有很长的路要走。

重塑信心、改善预期，是当前促进民营经济发展面临的最突出挑战。“少捕慎诉慎押”政策引发的争议表明，真正的法治是依法治国（rule of law）。中共二十大报告提出“坚持全面依法治国，推进法治中国建设”，抚慰民企，提振经济，法治亦为正道。

**（本文为即将于2023年4月3日出版的《财新周刊》第13期社评）**

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊｜为集体立法

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

《农村集体经济组织法》草案亮相，力图补上长期立法欠账。特别法人如何参与市场经济，村集体与村委会的关系如何协调，成员资格进退，均是焦点问题



2022年5月17日，江西新溪村，村民采摘村集体经济的180亩蓝莓。农村集体经济组织在顶层设计上与村委会早已分开，但长期以来，一直缺少一部对其法律地位、组织形式和权责义务进行明确规范的法律。

**文丨财新周刊 张一川**

2021年，中国城市建成区面积是2000年的2.8倍。城市如菌毯般延伸铺开，乡村渐次被城区吞食，住宅、商场和工厂拔地而起，越来越多的村落先成城郊，再撤行政建制，改头换面唤作了社区，农民成了市民??一个不大不小的问题随即浮现出来：集体土地被征收了，农村户口改成城镇户口了，那拥有农村土地集体所有权的村集体怎么办？

中国的农村集体经济源于上世纪50年代的合作社运动，在人民公社运动中因"政社合一"攀至顶点。改革开放后，人民公社的行政和经济职能被拆分，在农村，前者由村民委员会承担，后者则设计了农村集体经济组织这一主体。人民公社的小队、大队和公社，相应成为了组级、村级和乡级集体经济组织，"村集体"的称呼时常响在耳边并见诸中央一号文件。

但少有人能说清楚村集体究竟是什么。尽管在顶层设计上，农村集体经济组织与村委会早已分开，但长期以来一直缺少一部对其法律地位、组织形式和权责义务进行明确规范的法律。这也是前述"不大不小的问题"的根源所在。说不大，是因为多数农村集体经济组织最大的资产就是属于集体所有的土地，一旦全部被征收，即使剩下自留地或是置换的店铺门面等物业，已经不具有多少规模；说不小，则是作为中国两种公有制形式之一，随着城镇化迅猛推进，集体财产在"不可分割到成员个人"的原则下，又该如何处理？

2022年12月27日，中国首部《农村集体经济组织法》草案提请十三届全国人大常委会第三十八次会议初次审议，立法机关力图补上法律长期缺位的欠账。草案共八章68条，其中总则明确了农村集体经济组织的法律地位、组织原则、职能职责、特别法人地位等；剩下七章，除附则，依次规定了农村集体经济组织成员的确认及其权利义务，农村集体经济组织的设立、合并、分立事项，组织机构，财产管理和收益分配，扶持措施，争议的解决途径和法律责任。

十三届全国人大农业与农村委员会主任委员陈锡文在作草案说明时，介绍了立法的必要性、起草工作和立法原则、主要内容和需要说明的问题。

他透露，《农村集体经济组织法》草案最初由农业农村部负责，2020年底提出了征求意见稿。为加快立法进程，全国人大常委会2022年明确，该法由全国人大农委牵头，在农业农村部已有工作基础上组织起草。

关于村改居后农村集体经济组织是否应当终止、集体财产如何处分，陈锡文专门表示，"事关重大，但缺乏实践经验，目前还难以作出明确规定，可在试点基础上总结经验，再作出法律规范"。

《民法典》上，农村集体经济组织被定义为特别法人：作为经济组织，拥有一个可以在市场上开展经营活动的法人地位，是其必然要求；作为承担部分社会保障和社会福利职能的组织，以及农村诸多复杂的现状，它又不能单纯视作和公司一样的市场主体。

财新了解到，在农业农村部和全国人大农委起草期间，关于农村集体经济组织的特别法人地位、市场主体地

位，如何承担债务责任，如何规定其终止，如何区分不同类型的农村集体经济组织成员等问题，均是讨论的重点。

## 改革先行与立法固化

村集体究竟有多少？组级集体经济组织39.5万个，村级集体经济组织57万个，乡级集体经济组织993个——陈锡文在作说明时，披露了这样一组数据。

这是2021年底全国农村集体产权制度改革完成阶段性任务时，登记赋码的农村集体经济组织数量。这96.6万个农村集体经济组织，占有了65.5亿亩集体土地资源、8.22万亿元集体账面资产，确认的农村集体经济组织成员数量约9.2亿人，占全国总人口的65%以上。

这轮集体产权改革始于2014年11月，原农业部、中央农办、原国家林业局印发《积极发展农民股份合作赋予农民对集体资产股份权能改革试点方案》，要求试点地区在保障农村集体经济组织成员权利、积极发展农民股份合作、赋予集体资产股份权能等三方面进行积极探索。

此后改革的规格进一步提升。2015年11月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《深化农村改革综合性实施方案》（下称《实施方案》），"深化农村集体产权制度改革"成为关键领域和重大举措之一。

2016年12月，中共中央、国务院印发《关于稳步推进农村集体产权制度改革的意见》（下称《意见》），成为后续改革的主要依托文件。农业农村部在多份对全国人大代表建议、全国政协委员提案的答复中表示，《意见》明确要求将农村集体经营性资产以股份或者份额的形式量化到本集体成员，建立股份经济合作社，由其作为特别法人，发挥好其在管理集体资产、开发集体资源、发展集体经济、服务集体成员等方面的功能作用。

"除了享有公民权，我国农民还享有农村集体经济组织的成员权，这主要体现在三个方面：一是集体土地承包权，二是宅基地使用权，三是集体资产收益分配权。集体产权制度改革必须首先明确农村集体经济组织的基本性质。依据法律规定，集体经济所有的不动产和动产，属于本集体成员集体所有。"陈锡文发表在2018年第5期《中国党政干部论坛》的文章《从农村改革40年看乡村振兴战略的提出》指出，农村集体经济组织有两大基本特征：一是集体的资产不可分割到个人；二是集体组织成员享有平等权利。从这两个基本特征不难看出，首先，农村集体经济组织并不是共有制经济组织，因为共有资产可以分割到人，也可以转让共有人持有的资产份额；其次，农村集体经济组织也不是公司、企业性质的经济组织。"当前集体产权制度改革最重要的就是两条：一个是家底摸清，一个是人头摸清。"

"清产核资、确权登记、确认成员、折股量化、组织建设。"中国农业大学土地科学与技术学院教师、中国农业农村法治研究会理事吴昭军如此总结这轮改革的主要工作。吴昭军从2019年开始参与集体产权制度改革试点调研，随之参与了农业农村部起草《农村集体经济组织法》的专家论证工作。

2016年的《意见》同步提出要求："抓紧研究制定农村集体经济组织方面的法律，赋予农村集体经济组织法人资格，明确权利义务关系，依法维护农村集体经济组织及其成员的权益，保证农村集体经济组织平等使用生产要素，公平参与市场竞争，同等受到法律保护。"此后的2017年—2019年连续三年中央一号文件中，都有要求研究立法的相关表述。

2018年9月，换届后的十三届全国人大常委会公布了五年立法规划，其时《农村集体经济组织法》被列为第三类项目，即立法条件尚不完全具备、需要继续研究论证的立法项目。

具体的研究论证工作由农业农村部承担。2020年4月，农业农村部政策与改革司发布了13项课题征集申报公告，其中包括农村集体经济组织立法调整范围及法人属性、成员制度、股权制度等。2020年6月、2021年6月，农业农村部两次通报立法起草进程。及至第二次，已有一份初稿形成。

2022年2月，《法治日报》报道称，全国人大农委已提前介入相关立法工作。是年5月，十三届全国人大常委会公布其任期内最后一个年度立法计划时，表示将在年内对《农村集体经济组织法》草案进行初次审议。2022年最后一次人大常委会会议上，草案如期亮相。

此次立法被视为是本轮集体产权改革的延续与成果固化。法律学者和社会学者对财新表示，在人民公社撤销、农村集体经济组织出现40多年后，推进相关立法工作，主要有三个方面背景。

其一是现实需求。近些年来随着城镇化全面铺开，城中村和城郊村以土地资产为主的集体资产大幅增值，产生了对外参与市场经济、对内进行分配的需求。

更为重要的是，"农村承包地、宅基地实行'三权分置'之后，农村集体经济组织的作用被激活，它们必须出面行使土地所有权"。十三届、十四届全国人大宪法和法律委员会委员、中国社会科学院学部委员孙宪忠曾公开撰文表示。

正在推进的集体经营性建设用地入市改革，也需要明晰的产权主体来承担。"确权肯定是前提条件，产权明晰才能进入市场、才能决定利益分配。"华南理工大学公共管理学院副院长管兵对财新表示："每个成员怎么和农村集体经济组织发生关系，需要清晰的规则确定下来。"

其二是法理支撑。2017年3月通过的《民法总则》中，农村集体经济组织法人与基层群众性自治组织法人（即村委会、居委会）一同被规定为特别法人，此后又被2020年5月完成编纂的《民法典》吸收沿用。“我国民事主体制度的发展和创新，支撑了今天立法的可能性。”吴昭军说。

其三是国家战略。“从精准扶贫到乡村振兴的过程中，在很多地方看到集体经济确实发挥了一些作用。”管兵说，“为实现共同富裕的目标，也需要有一定经济能力的农村集体经济组织做一些公共事务。”

《农村集体经济组织法》草案初次审议后，于2022年12月30日全文公布。至2023年1月28日，在中国人大网上征集到7688人次提出的23341条意见。“这部法关系到公有制制度的坚守和农村整体改革走向，出台肯定要审慎。”中国政法大学地方财政金融和农村法治研究中心主任、民商经济法学院教授李蕊说，“目前还只是一读，加上全国人大常委会刚刚换届，到最终出台肯定还需要一段时间。”

## 特别法人地位

什么是特别法人？在《民法典》总则编的“法人”一章，“特别法人”之前两节，分别是“营利法人”和“非营利法人”。前者的典型代表是公司企业，后者则有诸如事业单位、社会团体等。而特别法人中的机关法人、农村集体经济组织法人、基层群众性自治组织法人等，李蕊向财新介绍，“既不能放到营利法人这个筐里，又不能放到非营利法人这个筐里，所以才会有特别法人这样一个表达”。

在《民法典》列举的特别法人里，村委会、居委会等组织都已在《民法典》编纂之前有了专门立法。惟有农村集体经济组织，尚只有上位法中赋予的法人地位，而没有相应法律对此进行阐释。“可以说《农村集体经济组织法》是《民法典》出台后，第一部专门针对特别法人的立法。”李蕊说。

《农村集体经济组织法》草案第6条对特别法人的“特别之处”作出规定：农村集体经济组织以农民集体土地所有权为基础设立，集体土地所有权依法不得转让，农村集体经济组织不得破产；集体财产依法由农村集体经济组织成员集体所有，由农村集体经济组织经营管理，不可分割到成员个人；农村集体经济组织可以依法出资设立或者参与设立公司、农民专业合作社等市场主体，农村集体经济组织以其出资为限对其设立或参与设立的市场主体的债务承担责任。

在吴昭军看来，让农村集体经济组织成为法人，拥有法律人格，并规范其组织和行为，是目前实践对立法的最迫切需求。他介绍，过去农村集体经济组织没有法人地位时，其对外开展经营活动，有时就由村干部以个人名义签订合同、经手资金。而这就会带来相关行为到底是代表村集体还是村干部个人行为的问题，从而导致集体财产流失的风险。

珠三角地区在上世纪80年代就开始尝试农村集体经济组织的股份制改革。管兵介绍，最早村委会是通过行政手段而不是市场方式经营集体经济、与外部市场主体打交道，“存在很多局限性，市场主体也不太对”。后来地方政府回应了改革需要，部分农村集体经济组织为获得法人地位开始设立集体企业。

不过，如此设立的集体企业又会遇到《公司法》中对股东人数的限制。“企业股东写上谁不写上谁，还是会产生争议，需要通过内部机制去自治。”管兵说。

现今，农村集体经济组织虽然拥有了特别法人地位，但《农村集体经济组织法》草案仍未允许它们直接参与市场经济活动，而是要另行设立或参与公司、农民专业合作社等其他市场主体。陈锡文在2016年一次公开演讲中设想，妥当的做法是，把农村集体经济组织看作一个小的国资委，“不能丧失，也不能自己经营，下面可以有很多公司”。

吴昭军表示，农村集体经济组织的决议机制，即草案目前规定的成员大会或成员代表大会三分之二以上同意，不适合参与市场经济活动，“等开完大会，市场时机也过了”。因此，“如果我们想取得更好的结果，间接参与市场经济活动是一个比较好的路径选择。也是一种保护”。

这种对农民的保护主义长久以来都是学界的争论议题。“确实经常会出现这样的立法倾向。”吴昭军说，“我们也认为每个人都是理性地作出自己认为最好的选择，但从结果来看，农民就是会在面对外部资本时处于弱势地位。”

李蕊则认为，间接参与可能会对未来农村集体经济组织的经营活动产生影响，而这源于草案没有明确农村集体经济组织的“市场主体”地位。

草案第3条规定了农村集体经济组织的法律地位，具体表述是：农村集体经济组织是发展壮大农村集体经济、巩固社会主义公有制、促进共同富裕的重要主体，是健全乡村治理体系、实现乡村善治的重要力量，是提升党组织凝聚力、巩固党在农村执政根基的重要保障。在李蕊看来，这一规定其实“没有讲法律地位，讲的是作用和功能”。李蕊等专家希望给予农村集体经济组织“特殊的市场主体”地位。

在集体产权改革中，各地成立的农村集体经济组织，都领到了一张登记证，并赋全国统一社会信用代码，官方语境中其被称为农村集体经济组织的“身份证”。此做法的依据是2018年5月农业农村部、中国人民银行、国家市场监管总局下发的《关于开展农村集体经济组织登记赋码工作的通知》（下称《登记赋码通知》），明确由各级农业

农村管理部门承担登记赋码职责。

农业农村部曾在答复全国人大代表建议时说，此举是“为明确农村集体经济组织市场主体地位”。理论上，拥有了全国统一社会信用代码之后，农村集体经济组织便可以刻制公章，在银行开设账户并进行相应的金融活动，以及办理税务事宜。但是，中国社会科学院社会政策研究中心副主任、社会学研究所研究员杨团告诉财新，很多地方的银行仍然以集体资产不能抵押为由拒绝发放贷款，农村集体经济组织发展所需资金，还是只能用个人名义贷款融资。“草案鼓励集体经营性财产股权质押贷款，会有帮助，但将来要做，还是必须出细则。”杨团说。

在一场由八家公益组织发起的《农村集体经济组织法》草案线上研讨会中，中国农业大学人文与发展学院教授、小云助贫中心总干事董强还表示，由于工商、税务、消防等部门并没有关于农村集体经济组织的相关政策，也不把它作为市场主体对待，经营起来很难协调。

2021年7月，国务院出台了《市场主体登记管理条例》（下称《市场主体条例》），并于2022年3月起实施。其中第2条列举的“本条例所称市场主体”，特别法人中仅有“农民专业合作社（联合社）及其分支机构”，以及“法律、行政法规规定的其他市场主体”，并无农村集体经济组织。

财新了解到，《市场主体条例》出台后，对于农村集体经济组织的市场主体地位问题，有关方面颇为纠结，组织了一些内部讨论。

在分组审议草案时，十三届全国人大农业与农村委员会副主任委员刘振伟表示，农村集体经济组织具有市场主体地位，在2015年、2016年的党中央、国务院相关文件中是明确的，“按照《宪法》和有关法律的规定，衔接党中央、国务院关于推进农村集体产权制度改革的要求，需在农村集体经济组织立法中对农村集体经济组织特别法人登记、市场主体地位、独立的经济活动自主权作出明确规定”。

## 能否破产与终止

“农村集体经济组织具有政治性、公共性，跟其他市场主体不一样，这没有问题。但多数学者认为，它起码应该是特殊的市场主体。”李蕊说，“就像说它是水果，但它是特殊的水果。一般的水果有问题可以扔掉，但它不能扔。”

所谓“不能扔”，涉及的是《农村集体经济组织法》草案特别法人条款中“农村集体经济组织不得破产”的规定。李蕊和吴昭军分析说，设立这一规定的初衷应当是立法者担心参与市场经济的风险，“不能把集体土地所有权兜进去”，按照《宪法》规定，土地所有权不得转让。

陈锡文在作说明时，也将农村集体经济组织“不能破产”、因而要防止其“承担超出其承受能力的债务而引发经济纠纷”，作为为何只允许这类组织间接参与市场经济的解释。

草案分组审议时，有多位全国人大常委会委员对此有不同看法。十三届、十四届全国人大财政经济委员会副主任委员、民盟中央专职副主席谢经荣说，能否把农民集体同他们成立的经济组织区别开来？“比如农村集体经济组织可以破产，但是集体土地所有权不在破产范围之内”。



2023年2月24日，武汉左岭街，该市首个集体用地建设租赁住房项目众鑫大厦正在建设中。近些年来随着城镇化全面铺开，城中村和城郊村以土地资产为主的集体资产大幅增值，产生了对外参与市场经济、对内进行分配的需求。

“制度设计应统筹权衡规则的普适性与个体的特殊性。”刘振伟建议，可以适用《企业破产法》规定的重整、和解程序，但不适用破产清算。“这非但不会造成农村集体经济组织消灭，反而有利于平衡作为债务人的农村集体经济组织和债权人的利益关系，推动农村集体经济组织可持续地健康发展”。

李蕊也认为，农村集体经济组织不能破产清算，但是可以通过重整解决其债务清偿问题。我国已建立地方政府财政重整制度，可以仿照其建立农村集体经济组织重整制度，“这一制度的价值在于集各方之力，促进陷入债务危机的农村集体经济组织重生”。

吴昭军分析，破产虽有清算、重整与和解制度之分，但广大社会公众常把破产理解为狭义的清算，“允许破产会不会引发误解或过多解读？这也是立法需要考量的，法律术语和生活用语毕竟存在一定距离”。但李蕊认为，公民的素养是不断提升的，“公民现在不懂，不代表五年后还不懂。现在出台的法律，不可能过几年马上又修法，修法也需要成本。立法应当要有前瞻性的考量”。

与破产类似的另一个重大问题是，农村集体经济组织能否终止？

2018年《登记赋码通知》中提出，稳慎探索农村集体经济组织的注销，条件较为严苛：对于撤村建居，且集体土地全部被征收、旧村改造全面完成、社会保障和社会事务管理与城市完全接轨、不具备继续经营运转条件、群众提出注销要求的，可以进行注销登记。

按照《农村集体经济组织法》草案中“农村集体经济组织以农民集体土地所有权为基础设立”的限定，城市化村改居后，集体土地不复存在，农村集体经济组织理论上也没有了依附基础。但草案未对能否终止作出明确规定。

陈锡文表示，关于村改居后农村集体经济组织是否应当终止、集体财产如何处分，“事关重大，但缺乏实践经验，目前还难以作出明确规定，可在试点基础上总结经验，再作出法律规范”。

据财新了解，浙江宁波部分街道，以及广东顺德部分街道，在本轮集体产权改革之前，已经有过农村集体经济组织解散或终止的实践。相关论文记录，两地解散或终止的农村集体经济组织均位于全征地社区，这些组织或是集体资产总量较少、经营收益一般，或是干部腐败、侵害成员利益的现象多发，同时绝大部分成员都已经办理了城市社会保障。在90%以上甚至全体成员签字同意之后，经过债权债务清理，剩余资产处置——包括公开或内部竞拍、政府“一揽子”收储两种方式——量化分配到个人，以及向主管部门申请注销等程序，这些农村集体经济组织正式宣告终止。

管兵对珠三角地区农村集体经济组织改革史与地方政府政策演化进行了研究。他发现，地方政府创新政策的动力之一，即是应对本地特殊情况谋求发展和解决问题。到了允许农村集体经济组织终止的阶段，因为历史遗留问题反复产生纠纷的个别案例，“股份社（农村集体经济组织）制造着潜在的不稳定因素，政府对其持有负面态度，因此鼓励通过程序解散股份社，同时加强对现存股份社的监管”。

管兵告诉财新，“包产到户”改革之后，集体经济在很多地方实际成了“空壳”。在改革开放和城镇化前沿的珠三角、长三角地区，征收农村土地时，政策上会保留10%左右的留用地给农村集体经济组织，这片土地以及附着的物业，就转变成集体经济的最初来源和主要构成部分。“但这部分留用地也不再是集体土地，而是国有建设用地了。”而对城镇化起步较晚的中西部地区来说，如果没有类似的政策，农村集体经济组织分配完征地补偿之后，很可能就不再有任何集体资产。

因此，无论农村集体经济组织是否还拥有集体资产，管兵认为，“已经彻底城镇化的社区集体土地都没有了，应该不涉及公有制，理论上剩余集体资产是可以完全量化给成员的”。

## “政经分开”下的村委会与村集体

农村集体经济组织所有的资产中，占比最大也是最重要的，就是土地。

1982年制定的现行《宪法》，已经提出了农村集体经济组织的概念。但由于40余年来都缺少相应下位法以及政策支撑，涉及农村土地的法律中，都将一应权利交由村委会施行。

比如，按照《土地管理法》和《农村土地承包法》规定，农村土地的经营、管理、发包的权利由农村集体经济组织或者村委会享有；《民法典》规定，未设立村集体经济组织的，村委会可以代行村集体经济组织的职能；而《村民委员会组织法》则是直接表述为：村委会依照法律规定，管理本村属于村农民集体所有的土地和其他财产。

《农村集体经济组织法》草案弥补上了这一环。其第5条规定了农村集体经济组织的职能职责，包括：发包农村土地；办理农村宅基地申请、使用事项；合理开发利用、保护耕地等土地资源并进行监督；使用集体经营性建设用地或出让、出租等集体经营性建设用地使用权；组织开展集体财产经营、管理；分配、使用集体土地被征收征用的土地补偿费等。这意味着从法律上，村委会和农村集体经济组织的职能将明确分开，村委会理论上将仅作为村民自治组织，行使社会治理和部分行政职能。

实际上，在指导集体产权改革的2016年《意见》中，已经提出要在基层党组织领导下，探索明晰农村集体经济组织与村委会的职能关系，有效承担集体经济经营管理事务和村民自治事务。有需要且条件许可的地方，可以实行村委会事务和集体经济事务分离。

而在此前一年的2015年11月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《实施方案》中，将剥离村两委对集体资产经营管理职能的探索称为"政经分开"。农业农村部在回复全国人大代表、全国政协委员时，有时也采用"政经分离"这一表述。

这是对农村社会治理结构的进一步深化拆分。在2022年10月一场关于农村集体经济组织的研讨会上，中国政法大学法学院副教授蔡乐渭认为，农村集体经济组织的发展趋向依然是民事化。村委会、村民会议、村民代表会议，都具有行政性质，存在一定公法利益；农村集体经济组织则是经济性、民事性、财产性的，必须把两者分开，"否则就会把村民自治和农村集体经济组织的管理混淆"。

十三届、十四届全国人大财政经济委员会委员，清华大学社会科学学院教授蔡继明也表示，二者的分工和职能都有不同。村委会主要从事公益事务，或者受政府委托从事一些管理性事务，不是以纯粹的民事主体身份出现；而农村集体经济组织是从事各种经营活动的组织，其原则上不承担公益性事务。

"此前政经分开是一个明确的方向，认为这样可以减少矛盾，避免集体经济发展中产生的贪污或分配纠纷，影响到村庄整体的治理。"管兵说，"政经未分开时，就不单单是经济纠纷了，会演变成社会冲突，甚至影响到村委会的权威和选举。"

不过，《农村集体经济组织法》草案也留下了"农村集体经济组织机构不健全的，村委会或村民小组可以依法代行集体经济组织的职能"的尾巴。在接受《法治日报》采访时，孙宪忠认为，这只是权宜之计，在目前的改革背景下，各项事务都需要规范的管理主体。"农村集体均应因地制宜建立新型农村集体经济组织。可以建立乡镇级、村级、村民小组级集体经济组织，但不可以不建立农村集体经济组织。"孙宪忠说。

目前绝大多数行政村、村民小组都已经建立了农村集体经济组织。民政部《2021年民政事业发展统计公报》显示，截至2021年底，全国村委会数量为49万个，甚至比村级集体经济组织57万个还要少一些。

不过，草案第5条的规定中，农村集体经济组织的职责除了管理集体财产、开发集体资源、发展集体经济，还要服务集体成员。具体来说，包括为成员提供教育、文化、卫生、体育、养老等服务，或者对村委会提供服务给予资金等支持。这又与《村民委员会组织法》规定的村委会办理本村的公共事务和公益事业的职能重叠。

李蕊认为，这是农村集体经济组织"不可承受之重"。"期待农村集体经济组织做的事太多了，它是一个'经济组织'，不是一个大慈善家。在农村提供公共服务，政府应当发挥主导作用。"李蕊还提到，"《宪法》第19条、第21条都只是讲鼓励农村集体经济组织举办教育事业，鼓励和支持它举办医疗卫生设施，没说要求它直接提供服务。"

社会学者对于农村集体经济组织性质的理解，则更侧重于社区性。"这么多年都不讲'集体'是怎么回事，一说集体就以为是要回到人民公社。"杨团认为，其实可以参照1987年1月中央政治局通过的《把农村改革引向深入》文件，将农村集体经济组织建设成社区性、综合性的乡村合作组织，这更加符合当年人民公社撤销，改设乡镇后对政社分开之"社"的设想。这类农村集体经济组织兼具经济性、公益性，建立在一定地域内的人群实现互联互信的人际关系基础上，"以集体社会资本辖制集体经济资本"，统合乡镇地域内规模化的社会与经济综合发展。

"有'农村'和'集体'两个词，就说明它不单纯是一个经济组织。"管兵说，例如珠三角的一些集体企业，从管理层到保安、环卫工人都是农村集体经济组织的成员，"如果请外人，这些成员就会不满，'我们都还没找到工作呢'。这种社会机制就会起作用"。

另一方面，广州很多城中村的治安管理、卫生环境治理，以及公共设施的兴建维护等开支基本上都是由农村集体经济组织负担，即使是公司化的农村集体经济组织也是如此。管兵认为，在农村腹地，很难通过成立农村集体经济组织让农民增收，"更多的是让农村集体经济组织的收益能够支持开展公共服务，参与基层治理"。

公共服务之外，就现状而言，农村集体经济组织实际上还承担着社会保障和社会福利的职能。在城乡基本公共服务均等化改革推进之前，大多数农村居民，即使是在城市工作的农民工，实际上并没有享受到与城市居民同等的社会保障待遇。社会学家们分析说，相关政策设计体现了一种观点，即农民"拥有"土地，而土地可以成为基本生活保障的来源。换言之，农民的社会保障被视为农民和农村自己的事务。

"这是一种非常过时的观点。"管兵直言，"国家提供普适性的社会福利、社会保障，是发展的趋势。不能说有土地了，就自然地获得保障了。中国农民的土地规模非常小，对一个人的生计和保障力度很有限；并且政府还可以随时征收，也不稳定。"多位专家都认同，农村集体经济组织只能且只应该在社会保障和社会福利方面承担补充性的职能。

近年来，"政经分开"改革在人事方面又有调整。2018年9月，中共中央、国务院印发《乡村振兴战略规划（2018—2022年）》，提出坚持农村基层党组织领导核心地位，大力推进村党组织书记通过法定程序担任村委会主任和农村集体经济组织、农民合作组织负责人。

2018年12月28日，修订后的《中国共产党农村基层组织工作条例》正式施行。其中规定，村党组织书记应当通

过法定程序担任村委会主任和村级集体经济组织、合作经济组织负责人。“一肩挑”由此从村两委全面延伸至村集体，并在此后多份中央文件中反复强调。

《农村集体经济组织法》草案第30条规定，村党组织负责人可以通过法定程序担任村集体经济组织理事长。2022年7月26日，农业农村部在答复一份全国人大代表建议时披露，截至目前，村党组织书记担任村级集体经济组织负责人的比例达到92.7%。

这种安排的合理性在于，在农村现实情况中，很难凑出两套班子的人手，更别说还得是具有经营才干的人才。但问题也由此产生：不少农民专业合作社的负责人会产生疑惑，如果由农村集体经济组织来进行经营，在农村土地等资源有限的情况下，是否会出现二者只能存一的情况？农民专业合作社与农村集体经济组织之间又是何种关系？

十三届全国人大外事委员会副主任委员、民革中央专职副主席、中央社会主义学院副院长张伯军在分组审议草案时认为，如何与已经成熟的、游离于农村集体经济组织之外的新型农业组织形式，有效融合、衔接、共存、转换，化解可能出现的矛盾，应作为重点考虑并予以规制，不要出现相互排挤和利益相争而导致农村经济走下坡路的问题。

杨团认为：“既然三副担子一肩挑，又搞出两个特别法人，而且两个法人面对的主管部门不一样，村委会是民政部，村集体是农业农村部，两者之间就可能会‘打架’。”多位专家表示，希望草案能够对农村集体经济组织与政府、村委会、农民专业合作社的关系进一步明确。

## 村民与成员

随着立法的推进，“村民”与“农村集体经济组织成员”的差异也成为一个需要厘清的问题。“原来这两个概念很模糊，村民和成员几乎等同。”在前述研讨会上，中国农业大学人文与发展学院教授肖鹏表示，两者应严格界分。

计划经济时代，村民与集体经济组织成员在地理上处于天然重合状态。改革开放后，随着人口流动性增加，农村过去的封闭性被打破：农村居民前往外地特别是城市求学、工作、生活已成常态；与此同时，部分地区的农村中也出现了长年累月在此生活和工作的外村人或是城里人。

这些被专家总结为“非村民成员”和“非成员村民”的出现，使得到底什么人可以享受农村集体经济组织的权益，也即对“成员身份”的确认，多出了一份复杂性。上海大学社会学院教授刘玉照的课题组在调研时发现，有的村庄甚至区分出了多达二三十种身份类型。

一方面，这份复杂性上承过去：最为典型的即是传统上将结婚女性视作外嫁，成员资格被原组织剥夺但新组织又对其不予接纳，出现“两头空”的现象。尤其是在户籍制度限制较为严格的时期，与城市居民结婚的女性很难获得城市户口，更谈不上获得城市居民同等的社会保障；而他们即使回到农村工作、生活，也不会被认为是村民或成员。与其对应的，还有“入赘婿”这一文化现象。

对于这些问题，《农村集体经济组织法》草案首先在总则中强调，妇女享有与男子平等的权利，不得以妇女未婚、结婚、丧偶、户无男性等为由，侵害妇女在农村集体经济组织中的权益。

具体到成员确认上，草案规定，农村集体经济组织成员大会统筹考虑户籍关系、农村土地承包关系、生产生活情况、基本生活保障来源、对集体积累的贡献等因素，来确认本农村集体经济组织成员，制作或者变更成员名册。草案强调，因成员结婚、生育、扶养收养和政策性移民而增加的人员，一般应当确认为成员。

草案还提出了成员身份丧失的几种情形，并规定成员因务工、经商、服役、服刑、就学等暂时离开农村集体经济组织的，不因此丧失成员身份；同时再次强调，妇女成员不因丧偶、离婚而丧失成员身份。

上述规定之外，草案授权省、自治区、直辖市人大常委会可结合本行政区域实际情况，对成员资格条件及成员确认作出具体规定。陈锡文在作说明时表示，此次立法原则之一是“宜粗不宜细”，通过立法确立基本原则和主要制度，“同时尊重不同地区的差异性，坚持原则性与灵活性相结合，给地方和农民群众留出必要的自主选择空间”。

吴昭军表示：“地方上就希望写得越明确越好，它就好执行。但越明确争议就越多，立法难度就越大，只能先出台再探索，没法一步到位。”李蕊也对授权地方自行立法表示认可，“调研中发现，各地农村对成员确认标准，差别确实很大”。

上述研讨会上，多名律师提出，在司法实务中发现，成员资格不明而引发的纠纷大量存在，在权利救济上也存在不少争议。有与会学者提出，由于历史遗留问题往往产生于村委会代为行使职能时期，当事人若要对成员确认结果提起诉讼，法院是否受理？归于民事诉讼还是行政诉讼？法院是对成员确认的程序还是结果进行裁判？法院裁判能否推翻成员确认的自治结论？目前各地法院的认识和裁判标准均不统一，甚至会导致不同地方对于相似情形作出相悖的裁判结果。

2021年8月，农业农村部经商最高法院、司法部，答复全国政协委员关于加强农村集体经济组织成员资格认定工作的提案时表示，经讨论认为，农村集体经济组织成员资格问题事关广大农民的基本民事权利，属于《立法法》规定应当立法的情形，其法律解释权在全国人大常委会，不宜通过司法解释对此重大事项进行规定。农业农村部

称，下一步，最高法院、司法部将继续强化诉前调解工作，高效化解一批纠纷案件；指导各地统一成员资格认定的法律标准和裁判标准，保障农村集体经济组织成员权益。

《农村集体经济组织法》草案对此设计了分步走的救济方案：申请仲裁，或者请求乡级政府（街道办）或县级政府农业农村主管部门调解；不愿仲裁、调解或不服仲裁裁决、调解决定的，可以向法院起诉。

在学者看来，这一方案并没有对上述争议给出明确的答案，同时还可能带来新问题。“仲裁主要有三类，商事、劳动争议、农村土地承包纠纷。‘成员确认’和‘内部争议’到底去哪里仲裁？”李蕊说。

另一方面，成员确认的复杂性也指向未来：人口流动性增加仍是趋势，为本地集体经济作出贡献的外来人员、返乡乡贤，是否应该享有农村集体经济组织的权益？“尤其是，为了集体经济发展、乡村振兴而引进的经营人才，他们能否加入农村集体经济组织，参与集体经济事务或收益分配，是全面推进乡村振兴中需要研究的。”吴昭军说。

《农村集体经济组织法》草案规定，其他农村集体经济组织的成员因生产生活需要或者其他原因确需加入本集体经济组织的，需经本集体经济组织成员大会四分之三以上成员同意，该成员被视为同时放弃其他集体经济组织成员身份。而非农村集体经济组织成员长期在农村集体经济组织工作、生活，对集体作出贡献的，也可通过自治表决程序，享受本集体经济组织成员的部分权益和福利，但不得承包农村土地、申请宅基地使用权、参与分配征收征用的土地补偿费。

上述争论的背后，其实是成员资格认定应遵循何种逻辑的问题。刘玉照和他指导的博士研究生金文龙调研发现，各地在集体资产股份制改革过程中，成员确认和股权分配方式尽管在细节上有很大差异，但大致可以归纳为按劳（农龄）分配、按要素分配、按人头分配等三种方式。

前两种方式可以理解为对集体资产如何形成的追溯，并依据成员的贡献予以确认和分配；后一种则暗含了前述农村集体经济组织给予社会保障和社会福利的含义在内。例如在丧失成员身份的情形中，草案特别规定了“成为国家公务员”会丧失成员身份，引发了一定争论。吴昭军分析，这与所谓“基本生活保障来源”原则相对应，但基于这种原则，“考上事业单位的还有没有成员身份？进入国企的呢？”

面向未来，上述两种逻辑如何协调？专家们认为这最终有赖于社会保障制度的完善，以及对集体资产利用方式的改革探索。

孙宪忠建议，可以将集体成员及其权利进行再分类。诸如土地承包经营权、宅基地使用权的保障性权利，具有封闭性，不能转让、继承；但诸如集体经营性资产的收益分配权，不具有保障属性和身份属性，即可实现自由处分。

“这样，既可解决农村集体经济与市场经济接轨的问题，又可使保障性成员的保障利益不动摇。”孙宪忠说。

**周东旭，郭涵（实习）对此文亦有贡献**

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊｜银行业直面营收挑战

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

此前十几年支撑银行业快速发展的红利已发生逆转，商业银行转向轻资本模式面临哪些挑战




随着中国经济发展步入新常态，银行做大增量业务越来越难，“加强全面成本管理”成为今年业绩发布会上的关键词，其中包括资金成本、运营成本、风险成本等。图：视觉中国

**文丨财新周刊 刘冉 范浅蝉 陈博**

“过去两年，银行面对的主要是风险管理方面的挑战，2023年面临的则是营收方面的挑战。”招商银行（600036.SH/03968.HK）行长王良在2022年业绩发布会上的总结，道出了当前银行业共同的处境。

截至2023年3月31日，六大行、10家股份行以及部分城商行、农商行披露了2022年年报或业绩快报。整体看，在息差继续收窄、手续费及佣金净收入放缓甚至负增长的双重拖累下，银行业的营业收入和净利润增速呈放缓态势。在资产质量方面，经历了前两年的信用风险暴露之后，目前不良率基本趋稳，但零售贷款的风险苗头值得关注。

具体而言，六大行2022年营收同比增长率均值仅为1.05%，较2021年的8.86%下降了7.81个百分点；其中，工商银行（601398.SH/01398.HK）、建设银行（601939.SH/00939.HK）出现了营收负增长，且建设银行已经连续两年营收负增长。2022年六大行归属于母公司的净利润同比增长率均值为6.69%，较2021年的12.74%下降6.05个百分点。

10家股份行2022年营收同比增长率均值为-0.28%，较2021年的5.09%也明显下滑。与上年一样，仍旧是被民生银行（600016.SH/01988.HK）、渤海银行（09668.HK）营收负增长拖累，二者营收分别同比下降15.6%和9.35%；光大银行（601818.SH/06818.HK）营收也同比下滑，为-0.73%。10家股份行2022年归母净利润同比增长率均值为4.97%，较2020年提高逾8个百分点；其中，渤海银行净利润同比下滑29.23%，是股份行中降幅最大的。

城/农商行受所在地经济复苏进程影响，个体差别较大，长三角、珠三角等地部分区域银行表现出色，如苏南地区的张家港行（002839.SZ）归母净利润增速最快，接近30%。

为何2022年部分大中型上市银行业绩显露疲态？从“量、价、质”分析，虽然信贷投放规模同比大幅提升，但净息差持续收窄，且部分银行涉房地产不良贷款大幅提升。

目前几乎所有上市银行对2023年净息差预期悲观。为应对净息差下行压力，各家银行的对策迥异。建设银行等国有大行有较高的资本充足率为支撑，提出优化资产结构，继续保持信贷规模的合理增长。招商银行、中信银行（601998.SH/00998.HK）、浙商银行（601916.SH/02016.HK）等银行则提出向轻资本业务转型，继续做大非息收入。但无论哪种方案，银行都需要加强资产负债主动管理。

然而轻资本转型并非易事。曾在2021年成为银行营收增长新引擎的非利息收入，受2022年股市、债市波动的影响，明显熄火。在同业中非息收入占比最高的招行，2022年的非息净收入也出现近十年来的首次同比下滑，成为营收增速回落的主因之一。

正如中信银行行长方合英在业绩会上所言，非息收入增长背后不光是数字，还是经营理念、管理水平、转型力度、发展能力共同作用的结果。

随着中国经济发展步入新常态，银行做大增量业务越来越难，“加强全面成本管理”成为今年业绩发布会上的关键词，其中包括资金成本、运营成本、风险成本等。目前，多家银行都在加大金融科技投入，以期降低运营成本；

但由于对未来的不确定性，老百姓更喜欢把钱长期定存，同时房地产行业的信用风险暴露仍未见顶，都为成本管理带来挑战。

## 以量补价应对息差收窄

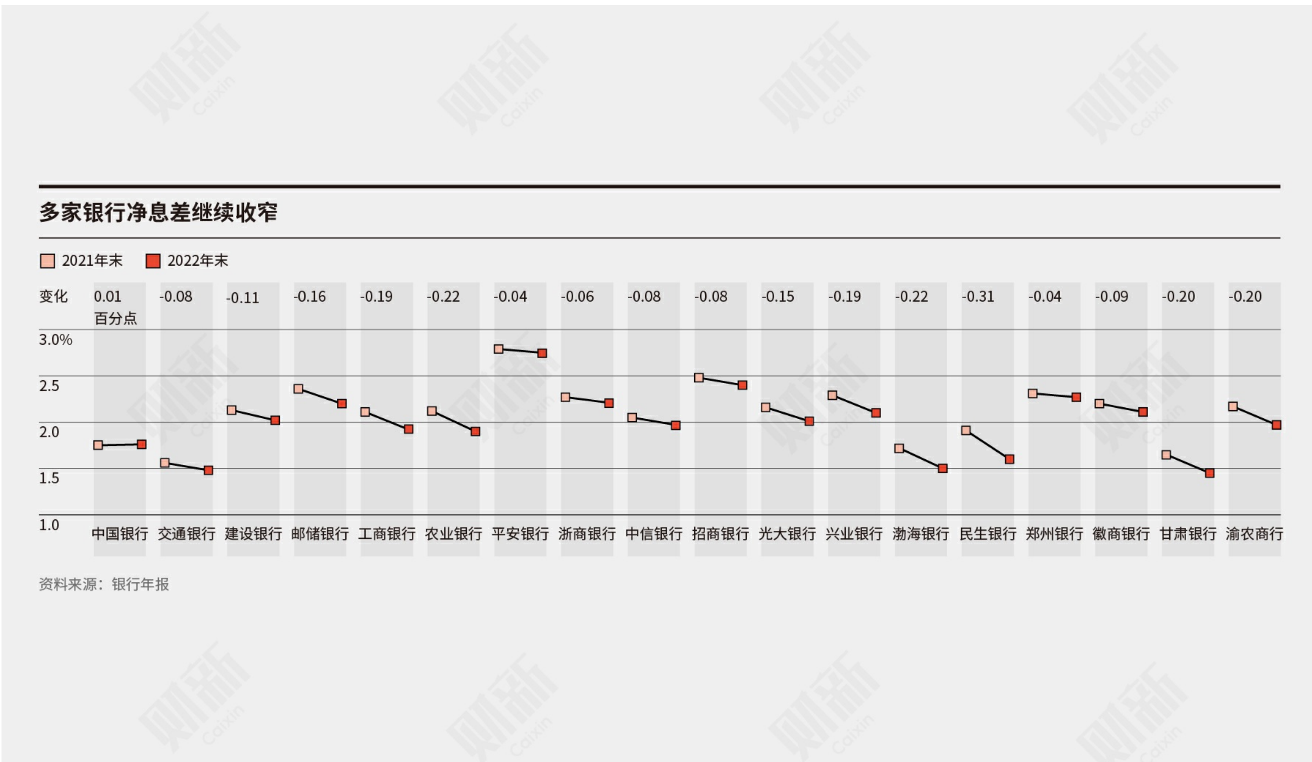
从2019年开始，银行的净息差收窄态势已经持续了四年多，这也是欧美银行业先于中国走过的路。

2021年上市国有大行、股份行的净息差分别较上年收窄5个和8个基点（BP），但2022年净息差的收窄幅度进一步扩大：仅六大行的算术平均收窄幅度就达到12.5BP，10家股份行则为14.1BP。其中，有8家银行的净息差同比跌10BP以上，民生银行的净息差收窄幅度达到31BP，农业银行（601288.SH/01288.HK）、渤海银行也达到22BP；尤其是2022年四季度的跌幅最大，也导致四季度各家银行的营收普遍面临较大回撤。

国际业务占比最多的中国银行（601988.SH/03988.HK），是惟一净息差上升的银行，同比提升1BP。中国银行在年报中披露，主要是在人民币贷款市场报价利率（LPR）适度下行、导致人民币贷款收益率下降的背景下，集团抓住美联储加息等有利时机，主动优化资产负债结构，保持了息差的稳中有升。

平安银行（000001.SZ）、浙商银行、招商银行、交通银行（601328.SH/03328.HK）、中信银行是少数净息差收窄幅度在个位基点数的银行。其中，平安银行、招商银行、邮储银行（601658.SH/01658.HK）2022年净利息收益率绝对值最高，分别为2.75%、2.40%、2.20%，这与三家银行零售业务占比较高密不可分。

银行净息差继续收窄，是受到贷款收益率下降和存款成本上升的双重挤压。对于贷款收益率下降的原因，光大银行年报中的解释颇具代表性："主要是LPR连续下调，贷款收益率下行，同时本行积极落实让利实体经济政策，降低实体经济融资成本。"




2022年一年期、五年期LPR分别下调两次和三次，一年期累计下调15BP、五年期累计下调35BP。光大银行2022年贷款和垫款的平均收益率为4.98%，同比下降13BP；招商银行的贷款和垫款平均收益率亦同比下降13BP至4.54%。

还有一个更大的隐形压力，招商银行行长助理彭家文分析，由于"资产荒"给各家银行带来资产配置压力，使得新发放贷款的定价下行，"这实际上不是基准利率下行的影响，而是由于市场供求关系发生变化带来的价格下行，这个影响更大"。

在付息负债成本率方面，多家银行的存款平均成本率同比上升。例如，民生银行年报指出，受人民币存款定期化趋势及美联储加息影响，2022年存款成本率同比上升11BP，这部分支出导致利息净收入同比下降47.63亿元。

存款成本之所以没有跟随市场利率下行，彭家文认为原因是：一是存款竞争比较激烈，必然会推动存款成本保持刚性；二是客户风险偏好下降，导致存款向定期化转变；两者叠加形成了负债成本的刚性。

"加强资产负债主动管理"是在净息差收窄情况下，多家银行都提到的关键词。净利差收窄，也是一面镜子，照出各家银行的资产负债管理能力。除了前面提到的中国银行，招商银行2022年存贷款利差收窄了24BP，但是最终净息差只收窄了8BP，主要就是靠大量的资产负债配置和结构调整带来的优化。

类似的还有建设银行：2022年资产收益率下降6BP，存款付息率上升6BP，但建设银行通过主动的资产负债管理，找回了1BP，最终2022年净息差收窄11BP。"去年我们尝试利用一部分利率衍生工具，通过利率互换对利率风

险进行管理，效果还不错。”建行首席财务官生柳荣在业绩会上介绍。

展望未来，由于2023年还有相当比例的贷款将重定价，多家银行认为净息差收窄趋势仍将继续。面对息差收窄导致净利息收入增长出现的缺口，王良提出两个应对之策：靠业务增量，靠轻资本的非息收入。

以量补价也是多数银行的策略。光大银行行长王志恒介绍，光大银行2023年会加大信贷投入，通过加大投入、靠前投放来以量补价，增加收益。

尽管3月金融数据尚未公布，但市场普遍预计2023年一季度信贷投放将明显好于往年。“中信银行一季度信贷投放超过了前几年每年上半年的投放量。”方合英在该行业绩会上表示。工行副行长张文武在业绩会上介绍，2023年以来工行境内人民币公司贷款比年初增长1万多亿元，创历史新高。

彭家文也在该行业绩会上称，预计招商银行2023年一季度贷款投放情况好于往年同期，主要靠对公贷款、小微贷款以及包括信用卡在内的消费贷款拉动，“这跟外部经济环境变化以及消费复苏息息相关，能够支撑一季度的收入和净息差水平”。

但总体来看，信贷投放“企业旺、居民弱”的情况仍未发生根本性转变。一位国有大行人士对财新称，该行2月对公贷款投放量逾1200亿元，占总体信贷投放规模的88%。

据他介绍，目前大行的信贷投放主要还是围绕政策性开发性金融工具的配套融资做一些布局，包括投向“十四五”重大基建工程、各省份重大基建工程。同时，2022年的设备更新改造贷款2000亿元尚有部分没投完，由于官方要求在2023年一季度之前完成，因此2月各大行也在这个领域重点发力。

而该行前两个月的居民贷款中，仅四分之一投向按揭贷款，剩下的是短期个人贷款，包括消费贷和个人经营贷。“可以看出，真正能反映信贷需求的居民贷款的实际复苏成色并不乐观。”前述国有大行人士说。

值得关注的是，在年初信贷投放规模加大的同时，由于同业竞争激烈，对公贷款利率压降较为明显。例如农业银行在个别项目上将五年期贷款利率降至2%以下，工商银行基本维持在2.5%—2.6%。前述国有大行人士担忧，可能会出现资金套利现象，例如一些地方政府融资平台、制造业央国企把握住目前利率较低的条件，通过包装出一些项目来申请贷款，但实际上部分资金趴在账上。

贷款利率下行，或也让部分银行以量补价的愿望落空。一位大券商银行业分析师向财新表示，目前没有看到净息差的先行指标——新发放贷款利率——有任何上升迹象，但随着下半年的经济复苏，净息差应该会好于目前银行的悲观预期。

亦有多家中小银行负责人指出，经济复苏还是要看中小企业、民营企业以及广大消费者，上半年民企经营者和老百姓都在还债，下半年信贷需求有望复苏。

值得注意的是，人民银行副行长刘国强3月初在全国“两会”期间表示，要处理好稳增长和防风险的关系，不盲目追求信贷高增长，对信贷投放的表述也从“总量要够”转为“总量适度”，“靠前发力”转为“节奏平稳”，同时强调不大水漫灌、不大收大放。

据财新了解，近期央行对六大行作出窗口指导，要求3月贷款投放量不得高于2022年同期。

前述国有大行人士称，此前在2月初，由于1月信贷投放量较大且对公贷款占比较高，央行曾要求大行把握2月对公信贷投放节奏，3月则直接给出了投放总量的上限，“能看出来窗口指导的频率在提高”。

## 亟待转向轻资本模式

以量补价只是短期应对之策，从更长远的视角看，考虑到此前十几年支撑银行业快速发展的三个红利已经发生逆转，银行业亟待发展模式的转型。

招商银行董事长缪建民在业绩发布会上指出，过去银行业快速发展吃到了三个红利：一是经济高速增长；二是房地产市场繁荣；三是利差比较高。现在中国经济从高速增长进入了高质量发展阶段，房地产市场从增量市场转为存量市场，同时利差不断收窄，这些对商业银行提出了很大的挑战。

在此背景下，银行如何找到新的增长点、找到新的竞争优势？招商银行提出要“加快模式转型，做强重资本业务，做大轻资本业务”。

缪建民在业绩会上解释，商业银行的业务包括两类：一类是消耗资本、承担信用风险或市场风险的表内业务，主要涉及贷款、自营的金融投资业务等。这类业务需要消耗资本，赚取净利息收入和资本利得，是重资本业务。另一类则是不消耗资本、不承担信用风险或市场风险的业务，以表外财富管理、其他收费型业务为主，赚取管理费、手续费及佣金收入，这类业务是轻资本业务。

“传统商业银行业务重心大多集中在重资本业务上，轻资本业务占比不高。但从银行经营角度来看，系统性风险往往发生在重资本业务上；轻资本业务哪怕没做好，出险概率也较低。”缪建民以美国硅谷银行为例称，债券投

资业务在该行整体业务大盘中占比高达62%，此次危机爆发即是因为这部分业务出现问题；瑞士信贷银行的风险亦体现在重资本业务中。

“做强重资本业务、做大轻资本业务是商业银行增强竞争力的关键。”缪建民解释道，“强”指的是“Quality（质量）”，对于重资本业务，考核时强调质量，比如贷款不良率要降低；“大”指的是“Quantity（数量）”，轻资本业务不承担风险，这类业务做大即是做强，比如招商银行强调AUM（管理零售客户总资产），但不强调AUM的质量。

方合英亦在中信银行业绩会上指出，轻资本发展是商业银行最重要的转型方向。他在中信银行年报的行长致辞中进一步阐述：“轻资本”转型，不仅意味着“轻资产”，也意味着“轻成本”；为此，中信银行聚焦“大财富管理”，努力做大轻资本收入，减轻对息差及资本的依赖，让资产负债表尽可能向着“远周期”和“集约瘦身”的方向演变。

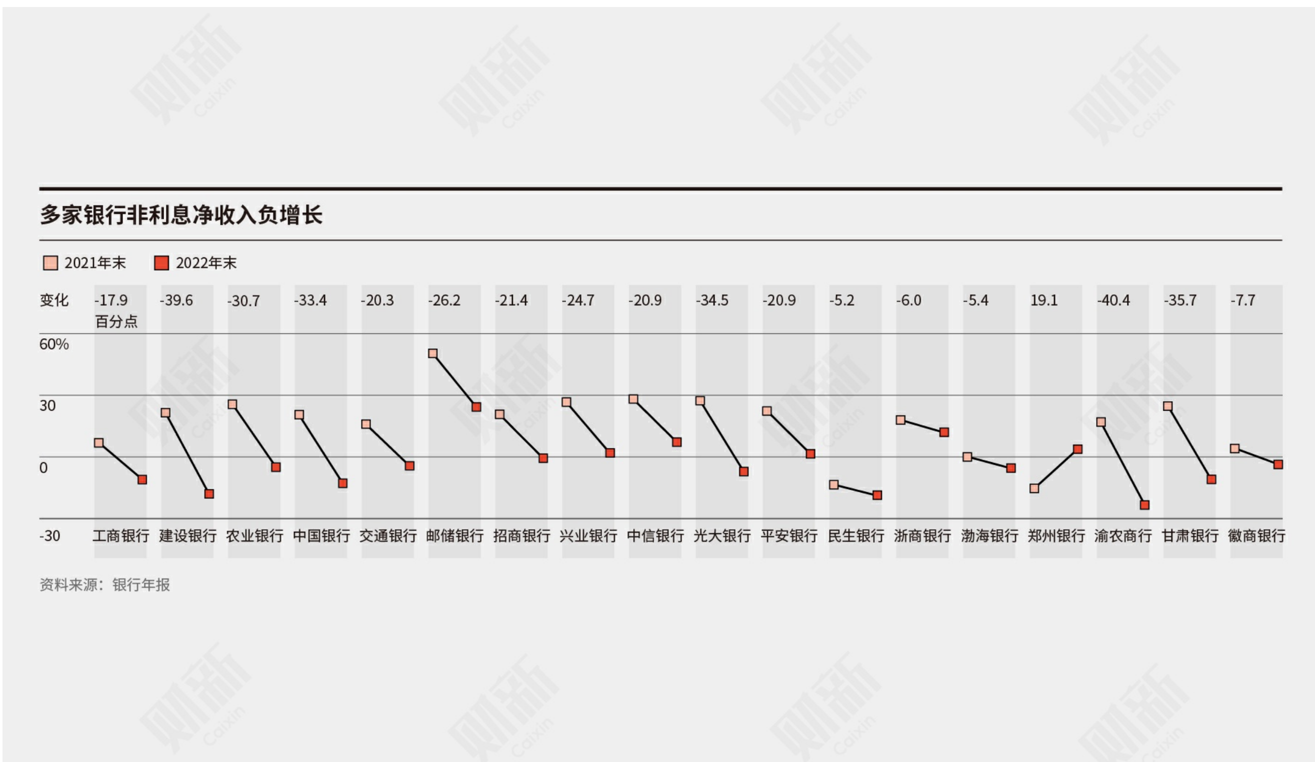
建行行长张金良在3月31日的业绩会上提出，要深化融资与“融智”协同，持续优化资产布局，带动造价咨询、结算、投行、交易业务发展，加快向轻资产、轻资本方向转型。

“光大银行也需要加快转型，去适应未来一段时间资产端收益下降比较快的大趋势。”王志恒在2022年业绩发布会上表示，前几年光大银行走的是高成本、高收益、高成长的业务模式，负债端的融资成本相对较高，资产端收益水平也高；但最近两三年，资产端的收入下降比较快，所以也需要转型。

其实光大银行此前就已提出了以财富管理为重点的轻型化转型方向。

然而，轻资本转型挑战重重。2022年股市、债市波动，对银行业的非利息净收入和财富管理收入带来负面影响，光大银行2022年的非息收入也由升转降，其中手续费及佣金净收入同比下降2.09%，较2021年11%的增速明显下滑。

已经发布年报的银行中，四大行非利息净收入全部负增长，建行、中行分别同比下降18%、12.8%。股份制行中民生银行非息净收入同比降幅最大，达到18.63%；招行非息净收入也出现近十年来的首次同比下滑，虽仅降0.62%，也成为营收增速回落的主因之一。




目前披露业绩的银行中，仅邮储银行背靠邮政集团的庞大网络，表现最为亮丽，非利息净收入同比提升24.3%；大财富管理收入占营收比重由2020年的3.2%提升至2022年6月末的10.9%。

## 银行理财转型挑战犹存

2022年一季度、四季度分别出现股市和债市调整，导致部分理财产品“破净”，尤其在四季度引发了大规模赎回潮。银行业理财登记托管中心此前发布的报告显示，截至2022年12月底，理财市场存续余额27.65万亿元，较年初下降4.66%。

从各家银行近期陆续公布的2022年年报中，可以一窥2022年四季度理财产品规模的真实压力。

截至2022年末，招银理财管理的理财产品余额为2.67万亿元，较同年三季度末减少0.29万亿元；其中，11月末和12月末分别环比下降4.88%和5.60%，反映出明显的下降趋势。不过，招银理财的理财产品余额在“银行系”理财子公司中仍然居首。

中信银行的理财产品规模则从2022年三季度末的1.75万亿元缩水至年底的1.58万亿元；光大银行并表口径非保

本理财产品余额从1.32万亿元降到1.19万亿元，其中净值型理财产品余额减少0.14万亿元至1.14万亿元，占比小幅回落至96.45%。

对于大规模赎回潮，银行业有不少反思。王良在业绩会上表示，过去理财子公司的产品主要是以固收类和现金管理类产品为主，固收类占比更大，债市一旦波动导致理财产品的净值回撤幅度很大。在目前中国市场的投资者对于理财产品还未形成成熟投资理念的情况下，理财子公司不宜贪大求快，要稳定规模、优化结构、丰富产品线，加大权益类资产的配置。

一位股份制银行投资经理对财新表示，管理层认为目前理财产品收益不够，可以"向权益要收益"，实际上理财产品的期限普遍偏短，投资权益短期不一定能赚钱；落实到渠道端，渠道端是不希望有太大波动的，因为理财产品的普通投资者对底层资产配置理解不深，更关心是否会出现净值回撤。

"在资产配置方面，我们对权益资产并不过分乐观，利率债也不过分悲观，还是希望不持执念，对数据与风险因子变化进行正面分析，以交易能力提升而非单纯依赖所谓低波动资产来稳定产品的业绩表现。"光大银行董事会秘书张旭阳称，这既包括完成产研投系统化集群规划与整合，也包括深化另类投资的转型。

经历了2022年四季度的市场波动考验后，2023年理财行业如何发展是市场颇为关心的问题。

据华泰证券金融行业首席分析师沈娟团队统计，2023年2月全市场发行理财产品2998份，环比增长28.6%，同比增长36.6%，均结束了此前的下降趋势，显著回暖。2月末理财产品存续规模25.75万亿元，较1月末小幅增长，破净率也延续了下行趋势。

民生证券在研报中称，2月新发理财产品仍以封闭式产品为主，规模及占比稳中有升，开放式理财产品新发数量也有回升；但从披露的实际募集规模变化来看，理财负债端或仍待进一步修复。

展望后市，理财市场可能仍存在一些风险点，包括理财产品集中到期是否会对本就脆弱的市场造成另一波冲击？债市是否会重现调整？

根据普益标准数据，3月封闭式理财产品到期规模或超5000亿元，较2月增加2000亿元左右。

光大证券金融业首席分析师王一峰认为，集中到期并不会给市场带来很大影响。一方面，2022年12月以来，银行理财加大了使用摊余成本法的封闭式产品发行，现阶段客户接受度较好，3月新产品可以对到期封闭式产品形成有效承接；另一方面，封闭式理财持仓资产主要配置持有至到期资产，不太可能存在集中抛售资产的情况。"在经历2022年底赎回压力长尾影响后，当前银行理财已经进入筑底企稳阶段。"

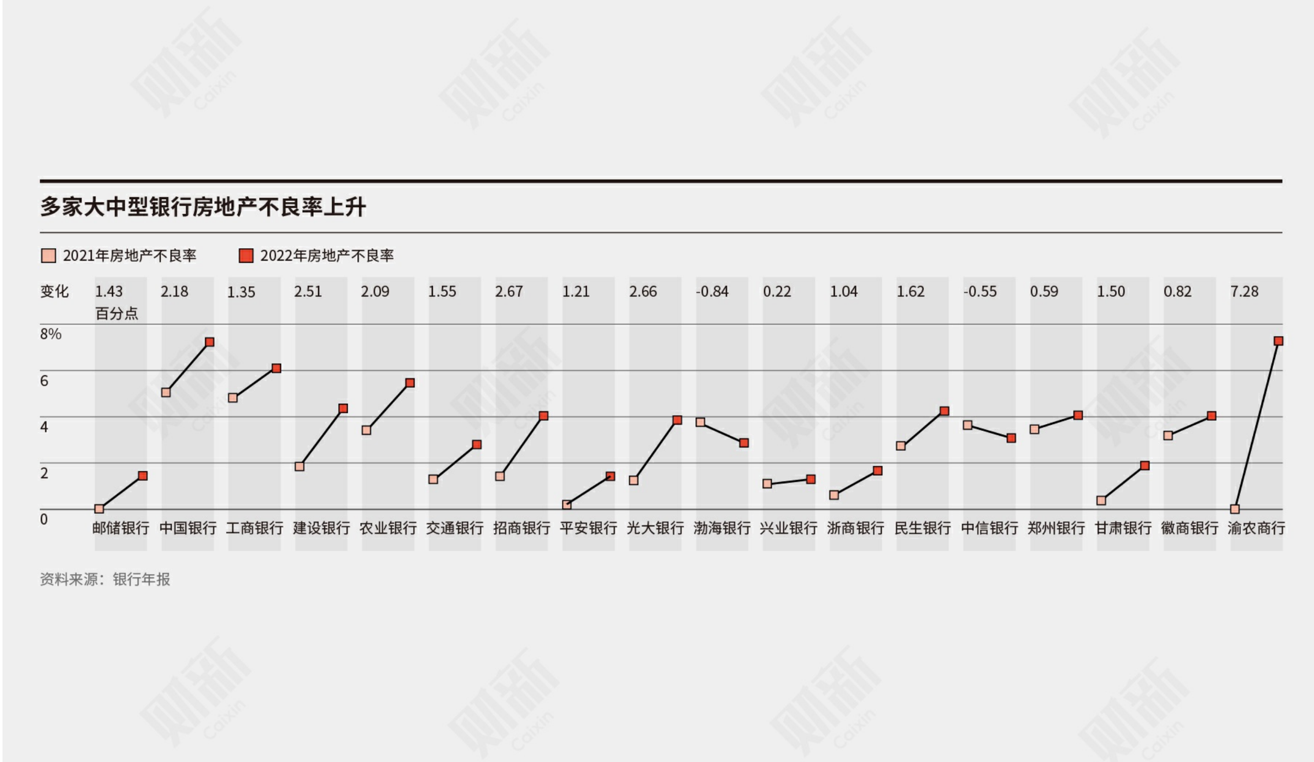
## 信用风险仍在暴露

资产质量方面，目前已发布年报的银行整体不良率较为平稳，多为同比小幅上升或微降。但部分领域的信用风险暴露不容忽视：制造业风险不断抬头，房地产业风险继续暴露，包括个人按揭、消费贷、信用卡等业务在内的零售贷款风险也开始浮现。

房地产贷款方面，六大行的房地产业不良率平均同比上升185BP，不仅每家都有100BP以上的攀升，建设银行、农业银行和中国银行的不良率都上升200BP以上。值得注意的是，中国银行房地产贷款不良率较2021年末的5.05%又上升218BP，达到7.23%。

中行首席风险官刘坚东指出，房地产行业还在复苏中，由于房地产项目的特殊性，化解风险需要更长时间，所以对资产质量的影响还会持续一段时间。

已经披露年报的股份制行中，仅有中信银行和渤海银行的房地产不良率小幅回落，招商银行和光大银行的不良率攀升超过2个百分点。




民生银行因深陷恒大300亿元、泛海70亿元贷款逾期的泥沼，对公房地产贷款不良率以4.28%位列已公布年报的股份制行第一。“这应该说是符合整个房地产行业周期性调整的现状。”民生银行副行长石杰在业绩会上介绍，已经对这部分不良贷款严格按照相关规则计提了减值准备金，对公房地产业贷款的减值计提比例远远高于平均的贷款减值计提比例，是比较审慎的。

目前，多家银行已经在压缩对房地产行业的敞口。浙商银行副行长景峰介绍，2022年末房地产公司口径的贷款余额是1668亿元，较上年末小幅下降19亿元；占比10.94%，下降了1.58个百分点。

过去一年多房企流动性危机对招行的冲击全面显现，不良贷款余额和不良率“双升”。其中，对公房地产贷款不良余额为153.48亿元，同比增长1.71倍；对公房地产贷款不良率高达4.08%，仅次于民生银行，比2021年末增加将近3倍。同时，关注类贷款达734.70亿元，同比大增57.63%。该类贷款的增加往往被视为银行资产质量恶化的预警。

不过，招行仍是极少数表示本行涉房不良已经见顶的银行。招行副行长朱江涛认为，结合对公房地产贷款拨备比例上升和房地产贷款规模占对公贷款规模比例下降来看，2022年全行房地产的风险得到了充分的释放。展望2023年，朱江涛预计房地产行业的不良率可能还会上升，但不良生成率会大幅下降，招行房地产行业的风险大概率在今年基本出清。

此外，作为“零售之王”招商银行，2022年末零售贷款不良率亦较年初上升8BP至0.89%，虽然仍处于较低水平，但因其零售贷款规模超52%的占比而备受市场关注。具体来看，招行2022年末零售不良贷款余额280.43亿元，其中信用卡贷款是大头，贡献了一多半的零售不良贷款，余额156.50亿元，信用卡贷款不良率1.77%，较上年末上升12BP。朱江涛介绍，按揭不良率是0.35%，小微贷款不良率是0.64%，消费类贷款不良率是 1.08%，以上三类贷款不良率比年初都有所上升。

朱江涛分析，受部分客户还款意愿、还款能力下降以及催收政策的影响，预计招商银行零售业务不良生成率仍然会在高位，但2023年会有一定的回落空间，比如一季度关注类贷款、逾期类贷款等资产质量先行指标同比有所下降。“不过，整个外部形势还有很大的不确定性，2023年全年零售不良会不会延续这个趋势，还需要进一步监测。”

与对公贷款不良率整体下降相比，绝大多数银行的零售贷款不良率都在上升。据财新统计，目前披露零售不良贷款数据的18家银行中，仅民生银行的零售贷款不良率在较高基数上小幅回落15BP。以零售见长的邮储银行，是六大行中零售不良率余额和不良率上升幅度“双第一”的银行，不良率较2021年末提升32BP至0.92%。年报显示，邮储银行个人住房不良贷款、个人小额不良贷款分别占全行不良余额的21.20%和31.62%，不良率分别同比上升15BP和25BP。

平安银行零售贷款不良率上升，拖累了零售业务的净利润。该行2022年零售业务实现净利润249.41亿元，同比下降7.77%；而2021年该业务净利润同比增长16.58%。平安银行在财报中解释，零售业务净利润下降主要因为资产质量承压，该行加大零售资产核销及拨备计提力度。

截至2022年12月末，平安银行个人贷款（含信用卡）不良率为1.32%，相比2021年末增加11BP。其中，消费信贷“新一贷”、信用卡贷款不良率分别同比上升30BP、57BP。

平安银行行长特别助理蔡新发解释称，个人贷款结构优化之后，房屋按揭及持证抵押贷款、汽车金融新户质量有所改善，信用卡贷款新户逾期率仍有所上升，“2023年开年以后，一季度零售贷款不良率数据向好，我们预判今年底该指标会有明显好转”。

**王石玉对此文亦有贡献**

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊丨寿险业再迎调价

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

预定利率的降低有助于降低人身险公司负债成本；对低迷的寿险业来说，既是机遇，也是挑战




据财新了解，就在3月上旬，银保监会已与八家保险公司召开过一场座谈会，主题为“推动寿险业高质量发展”。图：视觉中国

**文丨财新周刊 吴雨俭**

寿险行业又迎来了一波“炒停售”的小高潮，这次是3.5%预定利率的寿险产品。

“大新闻！储蓄险要从3.5%降到3%了！不要犹豫！再不买就亏了！”“今天的3.5%，是三年前的4.025%，是20年前的8%。把握当下，别在未来怀念过去！”“放在过去十年，你未必看得上3.5%，在未来则是市场惟一”……近几天来，在保险销售杨先生的微信朋友圈中，类似上述内容层出不穷。

这一变化源自近日监管部门召开的一场座谈会。

2023年3月23日，银保监会与多家市场机构分别在北京、南京、武汉三地召开调研座谈会，主题定为“引导人身险业降低负债成本、加强行业负债质量管理”。虽然名为调研，但市场普遍将此举解读为监管部门释放的明确信号：“就是要降预定利率。”

所谓预定利率，代表着保险公司给保单持有者的回报水平，其高低决定了保险公司负债成本的高低。通常，预定利率与产品定价成反比，预定利率越高，意味着保险产品的价格就越便宜。

就在三年前，为防范利差损风险，评估利率（监管部门规定的预定利率上限）已从4.025%降至3.5%。此后，随着金融市场各类产品利率的普遍下降，加之银行理财产品在资管新规下真正迎来第一次去刚兑考验，消费者对于“保本”的需求，部分转移到了3.5%的增额终身寿险。

此次座谈会进一步在保险市场掀起波澜。有消息灵通人士预计，评估利率调降在今年是大概率事件，或将从目前的3.5%下降至3%。

“无论是监管部门还是寿险公司，都越来越关注寿险公司的负债成本问题。从2019年行业把预定利率从4.025%调降到3.5%，已过了三年时间。目前来看，尤其从2022年的情况可以看出，资产端收益的压力确实很大。虽然大家认为2023年有很多机会，但还是担心大势所趋。”一名大中型寿险公司高管表示。

从长期看，预定利率的降低有助于降低人身险公司的负债成本，但对当下低迷的寿险业来说，既是机遇，也是挑战。一旦预定利率下降，短期内将刺激产品销售，但在此之后传统险业务的吸引力势必会出现一定程度的下降。对于如何提升竞争力，多名市场人士均提及，要注重发展产品形态的多样性，比如将重点放在包括分红险在内的收益浮动理财型产品上。

## 监管出手压成本

3月23日，银保监会就“引导人身险业降低负债成本、加强行业负债质量管理”，与多家市场机构分别在北京、南京、武汉三地召开了调研座谈会。评估利率调降的消息，在座谈会举办前已引起行业内外的广泛关注。

从广大消费者的角度看，这一座谈会最可能产生的直接影响是：今后购买的保险产品最低保障利率是否会继续下降？

而对整个保险行业来说，这关系到未来如何平衡量与质的问题：一方面，若评估利率继续下调，意味着保险公司可提供的保单利率上限下降，对消费者的吸引力在一定程度上将有所降低；在寿险行业如此不景气、各家保险公司多靠银保渠道出售理财型保险的当下，无异于是一项打击。另一方面，在全球经济步入低利率的市场环境下，保险公司的利差损风险也在随之加大；从长期看，降低负债成本有助于寿险业的长期稳健发展。

根据银保监会下发的调研通知，此次调研重点涉及几项内容：公司负债成本情况，包括普通险预定利率分布，分红险预定利率和分红水平，万能险最低保证利率和结算利率情况、销售费用情况等；公司负债与资产匹配情况，包括历史投资收益水平、负债与资产期限匹配、成本收益匹配情况等；对公司负债成本合理性的判断，如果认为负债成本不合理，需说明公司下一步拟采取的措施；降低责任准备金评估利率对公司的影响，包括对新产品定价、存量业务退保、销售行为、市场竞争变化分析等的影响；降低责任准备金评估利率对行业的影响；对监管部门或行业协会推动行业降低负债成本、提高负债质量的意见和建议。

“主题就是要降定价利率。”有接近参会人士向财新透露。

据财新了解，就在3月上旬，银保监会已与八家保险公司召开过一场座谈会，主题为“推动寿险业高质量发展”。此次会议同样讨论了上述内容，并聚焦于寿险公司的负债端成本问题。

一名接近此次会议的人士向财新表示，监管高层在座谈会上提及了几个问题：一是关注寿险公司负债端的产品预定利率是否太高；二是是否存在隐性“利差损”；三是资产端的投资质量是否存在隐性风险。此外，会上还讨论了保险公司分支机构的成本、是否需要基于分类监管推进批设，以及风险机构的保单兑付等问题。

“监管是觉得现在的经济形势不好，但保险产品的最低保障利率有点高，负债端成本也比较高，意思是能不能往下降降。会上大家意见都比较一致，降就降吧，可以拉低成本，而且市场上还存在着一些恶性竞争的情况。”一名参与八家公司座谈会的机构高管向财新表示。

数据显示，近年来，受市场利率趋势性下行和权益市场大幅波动的冲击，保险资金运用收益率持续低迷：2022年二季度至四季度，人身险公司的年化综合投资收益率分别为2.84%、1.51%、1.83%，与保险公司5%的投资收益率假设相差不少。

所谓利差损，是指保险资金投资运用收益率低于有效保险合同的平均预定利率而造成的亏损，主要产生于寿险公司经营中的资金运用领域。一方面，利率下行带动资产收益下行，保险公司的投资收益率承压；另一方面，保险公司要在负债端拉高产品的预定利率，以竞争市场份额。两相挤压，保险公司的利差收益空间越来越小。

尤其是寿险产品多为长期产品，承诺客户的回报率是长期固定的，也意味着保险公司的负债成本相对刚性。如果在保险期限内利率逐渐下行，就会出现投资收益率与预定利率“倒挂”，产生利差损风险。

中国最大的利差损风险发生在上世纪90年代。当时随着中国经济进入高速增长期，通胀率高企，银行存款年利率一度高达10.98%；而寿险公司为吸引投保人，曾推出预定利率达8%、9%甚至10%以上的保单。但随着央行连续六次降息，银行存款年利率由1996年的9.18%一路下滑至1999年的2.25%。此时，主要靠银行存款和国债产生收益的保险资金，便要承担巨额的利差损。

彼时，为解决这一问题，成立仅一年时间的原保监会决定对寿险的高预定利率“斩立决”，直接降至2.5%的低位，并且保持这一水平14年未变；直到2013年才开始通过费率市场化的形成机制，取消了对普通型寿险产品预定利率的管制。

从2019年初起，为防范利差损风险，银保监会逐步收紧相关产品的发行和销售。虽然此后银保监会将长期年金险的预定利率上限从4.025%调低为3.5%，但与银行三年、五年定期存款不到3%的年利率对比，在退保、减保方面更具有灵活性的增额终身寿险，一度成为理财市场上的香饽饽（参见本刊2022年第37期《增额终身寿险热销隐忧》）。

不过，由于个别公司激进经营，行业恶性竞争现象有所抬头，监管部门又在2022年11月要求业内立即开展相关产品的专项风险排查工作，多款相关产品一时间纷纷下架。

据财新了解，行业机构普遍对降低预定利率表示支持，但同时也存在一定的担忧。有寿险业人士指出，保险公司的负债成本不仅仅体现在产品端给予客户的回报，同时也包括了各类运营及合规成本。

“现在监管很严格，按照这些规定，方方面面都要建立强大而细密的管理运营组织体系，完全执行和落实这些要求的成本，对各家保险公司来说就已经很高了；部分大型国有寿险公司还肩负着‘稳增长’的重任，每年都需要完成一定的指标任务。”有寿险业高管向财新表示。

除此之外，在目前寿险业不景气的当下，大量寿险公司都有赖于银保渠道保持规模，但市场上的费用竞争非常激烈。

“定价利率下来了，意味着保险产品涨价了。对于现在非常弱势的保险销售，银保渠道的考核是按照年度进行的，产品贵了后就不好卖了，就需要其他方式去贴补，市场费用的竞争会更加激烈。虽然利差可以由此减少，但费差或继续扩大，保险公司的总负债成本未必会下降，因为差额可能会被银行和中间商挖走。”有寿险行业人士表

示。

值得一提的是，近几年来银保渠道“大户”排名前三的分别为：大家人寿、华夏人寿和和谐健康保险公司。这三家公司因处于风险处置或豁免期等原因，目前暂不考察偿付能力。

为保持流动性，它们往往通过银保渠道做出了大量的保费规模，它们在市场中的激进打法，已经引起不少正常经营的保险机构的怨言。“说起来是为了风险处置、维持现金流、搞‘紧平衡’，但实际上它们跟市场上的正常公司在同一渠道里参与竞争，仗着可以豁免，对监管规则反倒缺乏敬畏。”一名寿险业资深人士向财新表示，“问题公司出了问题，就应该建立退出机制，有序退出市场，在这一过程中做好消费者保护、保单接收、员工吸收、牌照注销，而不是换个团队却复制原先的做法。”

东吴证券非银分析师葛玉翔指出，评估利率的调整，影响法定责任准备金的评估。近年来，受市场利率趋势性下行和权益市场大幅波动冲击，保险资金运用收益率持续低迷；同时，在资管新规下，银行理财净值化转型和公募基金牛熊震荡已对投资者进行了较为充分的教育。其预计，新的评估利率将下降至2.71%至2.91%的范围内。

## 提升产品类型多样性

“现在监管要求3.5%的产品全部调整，这也是我们最后一次把握高利率产品的机会！”在座谈会召开后，就有保险公司销售迅速将话术与时俱进。

据财新了解，目前确实已有部分保险公司开始抓住投保人担心新产品涨价的心理“炒停售”。比如某寿险公司因接下来将迎来大量万能险到期，面临着较为严重的满期给付问题，因此在预定利率下降之前，“炒停售”的动力十足。但前述寿险行业人士也表示，并非所有保险公司都会采取类似动作，因为“市场不好，即便负债端靠‘炒停售’拿了大量钱，但投资端投不出去，反而会更加扰乱公司的资产负债管理”。

据财新了解，日前，监管部门已要求各地监管局密切关注市场存在的“炒停售”问题。

不过，一旦预定利率下降，势必会在一定程度上影响传统寿险的吸引力。那么，保险又应该如何与其他类型的金融产品同台竞争？多名市场人士均提及，要注重发展产品形态的多样性，提升分红险、万能险、投连险的规模和占比。

与长期固定利率的传统寿险相比，分红险、万能险和投连险均属于收益浮动的理财型产品，定价利率相对传统寿险更低。比如，传统年金险的收益是确定的，但分红险则由“确定收益+超额收益”两部分组成；万能险提供保底和相对稳健的收益，虽然结算利率可以达到4%，但保证利率大多为2.5%，最多为3%；投连险则类似于公募基金，有机会博取更高的投资收益，但波动更大且不承诺保本。

“我们非常赞同监管部门相应的策略。随着利率逐渐下行，相关的传统险对保险公司来讲可能变得越来越不可取；但无论对于监管还是保险公司，分红险则变得更加可取。尤其是在近期就要开始实施的新保险合同准则下，分红险更有助于提升利润的稳定性。”在日前召开的公司业绩发布会上，中国太保（601601.SH/02601.HK）集团财务负责人兼总精算师张远瀚就寿险公司负债成本一事作出回应时表示。

在中国保险业的发展历程上，因资本市场投资收益波动叠加销售误导，以及高歌猛进之下保险市场的不成熟、机构能力跟不上等原因，分红险、万能险和投连险均引发过大面积的社会负面事件。

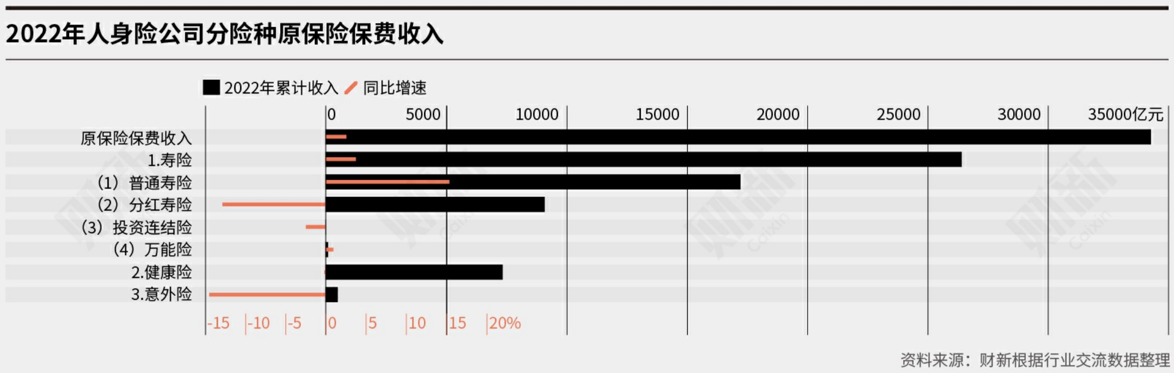
比如在2000年初，国内各大保险公司推出投连险时，正逢国内股票市场牛气冲天，保险公司给予消费者每月的投资回报率都相当吸引人，换算成年化更是高达20%，故而在短短两年多的时间内，投连险曾一度占到整个寿险业销售额的30%；但自2001年7月起，A股急挫，投连险账户开始出现亏损；随后2022年平安遭遇投连险风波，该险种的规模开始急剧萎缩。而自2017年中短期存续产品被规范后，万能险的发展也被按下了“暂停键”。

“投连险风暴时因出现了大量的销售误导，导致没有人做投连险，大家开始转型进入到万能险；后来出现了万能险风暴，但又由于‘野蛮人的故事’，做万能险的保险公司越来越少；再后来，P2P的投资风险导致分红险也没人做了；最后险企一窝蜂地集中在传统的高现价产品上，不管是保障型还是储蓄型。”太保寿险总经理蔡强此前在公开场合表示。

蔡强认为，虽然中国的利率下行趋势存在，但空间有限，加上偿付能力的管理，整个系统性的风险是可控的。但是最大的风险，是整个行业的产品越来越集中、单一。

不少机构人士向财新指出，行业发展不能仅靠单一的传统寿险。“这几年的风向一直是强调回归保险本源、强调保险产品的保障功能，但实际上理财型保险也同样重要。虽然之前被个别公司做歪了，但分红险、万能险和投连险本身都是正常的保险产品，不能一直被妖魔化。”有机构人士表示。

据业内交流数据显示，2022年人身险公司实现寿险原保费收入2.64万亿元，其中普通寿险1.72万亿元，同比增长15.38%，已连续四年保持两位数以上增速，占比超过寿险保费的65%；分红寿险0.91万亿元，占比34%，连续三年负增长，且降幅不断扩大。而投连险和万能险的保费规模不值一提，2022年分别实现3.63亿元、96.78亿元，同比下降2.45%、微增0.97%。




葛玉翔认为，从短期看，引导降低负债成本将大幅刺激产品销售，尤其是普通型养老年金或十年以上的普通型长期年金，老产品停售炒作难以避免。中期来看，预定利率跟随评估利率下行，保险公司分红险占比提升，传统险业务占比下降，虽然储蓄型业务吸引力略有下降，但分红险占比提升有望缓解人身险公司刚性负债成本压力；值得注意的是，寿险产品本身保本属性有望进一步强化。长期来看，有望引导人身险公司降低负债成本。

数据显示，2022年寿险业仍延续前两年的低迷态势：人身险公司净利润571.79亿元，同比下降57.28%。86家人身险公司中，38家公司实现盈利，占比44.19%，较上年同比减少21家；48家亏损公司中，有22家公司亏损超过5亿元，中小微人身险公司盈利状况面临较大压力。71家公司净利润同比减少（或亏损增加）。盈利排名前十的人身险公司净利润总和占86家人身险公司净利润总和的312.14%；亏损排名前十的人身险公司合计亏损1097.22亿元。

## 产险盈利改善

与低迷的寿险业相比，2022年财产险行业的盈利状况则出现明显改善。同时，马太效应依旧，产险“老三家”（人保财险、平安财险、太保财险）均实现盈利，净利润463亿元，占行业的88%。

数据显示，2022年，人保财险、平安财险、太保财险、太平财险和众安在线（06060.HK）的归母净利润分别为265.47亿元（+17.5%）、88.38亿元（-45.16%）、82.9亿元（+30.4%）、7.46亿港元（上年净亏损3.82亿港元）、-13.56亿元（上年净利润7.6亿元）。

除平安财险外，另外四家财险公司的承保端利润都出现了大幅增长，关键指标综合成本率均有所下降，主要来自赔付率的下降。

比如，人保财险的承保利润实现100.63亿元，在报告期内同比大增456%，主要来自保费收入上涨、赔付率下降以及上年基数较低等因素；众安在线净利润由盈转亏，则主要是受到香港新会计准则叠加资本市场表现疲软的投资收益拖累，以及美元债产生的汇兑损失影响。

赔付率普遍下降的主要原因之一是，2022年疫情管控等因素导致出行率下降，财产险中规模最大的车险赔付率也随之下降。此外，“财险一哥”人保财险2022年仅有责任险的承保亏损继续加剧，而在2021年亏损加剧的意外健康险和企财险都实现了减亏，均同比减亏16亿元；农险更是实现扭亏转盈，达到24亿元的承保盈利。

不过，随着社会经济生活恢复，车险等出险率将回归正常。业内人士指出，结合考虑新能源占比增加等情况，预计2023年车险出险率将明显提升。

对2023年的车险赔付情况展望，中国人保（601319.SH/01339.HK）集团副总裁、人保财险总裁于泽在业绩发布会上表示，由于2022年同期的疫情管控程度还不高，所以目前车险的整体赔付率和出险情况虽然有所上升，但整体幅度并不高。

与此同时，2022年12月，银保监会下发《关于进一步扩大商业车险自主定价系数浮动范围等有关事项的通知》，明确进一步扩大财险公司定价自主权，将商业车险自主定价系数浮动范围从0.65—1.35扩大为0.5—1.5。这意味着财产险公司的车险定价调节上下限更加宽泛，车险保费最高可降价23%，最高可涨价11%。

“据我们了解，部分地区的银保监局已经召集当地主体沟通，要求稳妥推进，平稳切换。目前具体费率和切换时间的方案尚未形成和确定。”于泽表示。

他指出，车险“综改”两年来，整个车险市场平稳有序，商业车险的投保率明显提升，车均保费大幅下降，保障额度有所提升，财险公司的定价能力也显著提升，这都是进一步开放自主定价系数的重要前提和基础。相比保费规模，新车销量数据才是公司更加关注的指标。

于泽同时表示，目前各家机构主体已很少出现“地板价”的市场竞争情况。对人保财险等大型公司来说，自主定价系统进一步放开，可以发挥数据和定价方面的优势，进一步匹配风险和费率。

平安财险则成为2022年产险公司中的例外。数据显示，2022年，平安财险的归母净利润几近腰斩，从上年的161.17亿元大幅下跌45.16%至88.38亿元，主要受承保利润和投资收益下滑双重因素的影响。

尤其是保证保险这一险种的赔款支出大幅上升：该业务当期原保费收入219.34亿元、赔款支出327.11亿元、承保亏损90.13亿元；其综合成本率也大幅上升40.2个百分点至131.4%，并拉动整体综合成本率的上升。

中国平安（601318.SH/02318.HK）在年报中表示，保证保险赔付率上升，主要是因经济环境复杂，小微企业客户经营困难增加，对其还款能力产生负面影响。

据财新了解，平安财险的信用保证险业务主要对接的是平安集团旗下的陆金所控股（NYSE：LU）。财报显示，2022年，陆金所控股实现营收581.16亿元，同比下降6%；净利润87.75亿元，同比减少47.5%。受到宏观经济环境的累积影响，公司的信用减值损失从上年的25亿元增加到2022年四季度的63亿元，同比增加147.1%，主要是信贷风险敞口增加和信贷业绩恶化导致拨备、赔偿损失增加。

值得一提的是，自2018年以来，由于经济下行压力叠加P2P“爆雷”，包括安心财险、长安责任保险和人保财险在内的机构都“栽”在信用保证险上，并出现了大额赔付，甚至拖累偿付能力充足率降至及格线下，随后保险公司普遍大幅收缩了该业务规模。

“过去，保证保险业务为平安财险创造了显著的承保利润，但近期受市场环境变化影响，保证保险综合成本率有所波动，其2018年—2021年的综合成本率分别为88.6%、93.6%、111.0%、91.2%。从中长期来看，基于中国经济强大的韧性和发展动力、国家出台的相关支持性政策发挥效力，以及平安财险以品质优先的积极主动的风险管控举措，保证保险业务品质未来会回归至正常水平。”中国平安的年报显示。

从整个财险行业来看，2022年，财产险公司的保费收入增速大于赔付，原保险保费收入1.5万亿元，同比增长8.57%；赔款支出0.92万亿元，同比增长2.42%。从盈利角度来看，财产险公司实现净利润524.18亿元，同比增长4.66%。83家财产险公司中，58家公司实现盈利，占比近七成。但马太效应依旧，净利润排名前十的财产险公司净利润总和占83家财产险公司净利润总和的102.23%。

单从承保端来看，2022年，财产险公司综合成本率为98.9%，较上年同期下降2.45个百分点。83家财产险公司中，49家综合成本率超过100%。

同期财产险公司的承保利润扭亏为盈，达125.53亿元。其中车险保费收入反弹，盈利水平同步提升，承保利润达216.3亿元；非车险承保亏损90.78亿元，其中承保利润最高的三个险种分别是农险61.23亿元、意外险20.54亿元、企财险6.55亿元；责任险、保证保险、特殊风险保险、货运险、健康险、船舶保险六个险种承保亏损，合计亏损193.51亿元。□

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊｜中资香港券商业绩开倒车

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

踩雷中资地产商美元债，冲击了2022年中资香港券商的年报表现




海通国际管理的海通亚洲高收益债券基金在2020年高峰期时，资产净值达5亿美元以上，当中约80%的仓位押注地产债，包括融创、佳兆业、禹洲地产等出险房企。截至2023年2月28日，该基金规模降至只有3700万美元。

**文丨财新周刊 王小青 发自香港**

“中资券商‘出海’这么多年，2022年是最艰难的一年。”香港一名券商高管说道。

这一年，香港市场股债双杀，叠加中资房企美元债爆雷的冲击，一众在港上市的中资券商境外子公司业绩集体响起警号。

在目前已公布业绩的在港直接上市的境外子公司中，只有国泰君安国际（01788.HK）取得正利润，险守最后一道防线，其余业绩尽墨。此前业绩傲人的海通国际（00665.HK），2022年度归属于股东亏损净额高达65.4亿港元。该公司年内反映自营业务表现的交易及投资收入净额录-47.21亿港元，拖累营业收入变为负值，达-13.9亿港元，经营现金流恶化严重，需要靠母公司输血。在一年以前，海通国际的营收排名还位于在港中资券商（含非上市公司）第四。

梳理在香港上市的五家“券商系”、两家“银行系”中资境外子券商，业绩最好的国泰君安国际2022年归属普通股股东净利润为8038.1万港元，同比减少92.66%；其余六家的亏损介于2.4亿至65.4亿港元。至财新发稿，第一梯队的“一华两中”（华泰国际、中金香港、中信证券国际），仅中信证券国际经母公司披露2022年度业绩。中信证券（600030.SH/06030.HK）执行委员李春波3月31日在中信证券业绩会上对财新称，目前中信证券国际主动持仓的中资房企美元债已基本清零。中信证券国际去年净利润为1.25亿美元（约8.6亿元人民币），同比增长约36%。

踩雷中资房企美元债，是2021—2022年度中资在港券商业绩“开倒车”的主因之一。但各上市公司均未在业绩公告中披露有关持仓，外界只能从资产负债表与自营业务相关的“金融资产”的变动中窥见一二。例如，交银国际（03329.HK）非流动资产中，反映自营业务的“以公允值计量且变动计入其他综合收益的金融资产”在过去一年减少27.73亿港元，加上流动资产中反映自营业务的“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”期内减少34.66亿港元，累计超过62亿港元。“自营业务资产当中有相当部分是中资房企美元债。”前述香港券商高管对财新称。

一名香港债券投资人告诉财新，不少中资券商此前重仓了中资房企美元债，每一家的持仓应该说是绝对的机密。2022年中资美元债市场呈现违约爆发趋势，全年共有121只发生实质性违约，违约金额共486.98亿美元，相当于3800亿港元，但从目前已公布的券商业绩报表中，减计规模不大，“这可能只是刚刚开始”。

而这些在港中资券商的其他主营业务——经纪、投行、资管业务也因去年香港市场低迷，遭受重创。以交银国际为例，其2022年度旗下所有业务分部皆录税前亏损，分别是经纪业务税前亏损4994.3万港元、企业融资及承销业务亏损3303.7万港元、资产管理及顾问业务亏损5.31亿港元、保证金融资业务亏损2573.7万港元、投资及贷款业务亏损24.08亿港元。该公司2022年股东应占亏损为29.84亿港元。

“‘出海’多年，去年是中资券商最艰难的一年。而中资房企美元债爆雷的影响，还没有结束。”一位券商行业资深人士也说道。

## 自营收入巨亏

2022年3月美联储开始加息周期，叠加地缘政治因素和新冠疫情的扰动，港股市场延续2021年跌势，恒生指数2022年累挫3616点，降幅15.5%，是2011年以来表现最差的一年。若计入连续三年下跌，整体跌幅达29.8%。去年港股日均成交额同比下跌26%，IPO集资额同比滑落68%。债市方面，中资高收益和投资级美元债指数于2022年分别下跌33%和10%。

在这种市场环境下，中资券商以香港为核心的境外业务，无论经纪、投行业务，还是资产管理业务，均受到不同程度的冲击。然而，综合财报信息，这些券商去年业绩几乎全折戟在自营业务上。

据财新统计，七家在港直接上市的中资券商境外子公司，2022年自营业务全录亏损，亏损在1460万—47.2亿港元之间。

中泰国际非银行业分析师赵红梅在一份行业深度研报中称，近十年来，中资在港券商重心普遍在重资本驱动型的资金业务上，且持仓债券类占比最高，自营业务投资波动性大且收益率依赖市场环境。针对海通国际年度巨亏65亿港元，她指出，重资本高杠杆的经营模式暴露了自营业务经营在周期中的脆弱性。

自营交易收入亏损排在前三的依次是海通国际、交银国际和国泰君安国际。浏览损益表，在港中资券商的营收一般分为三大部分：费类收入、利息收入、自营交易收入（即交易及投资净收益/亏损）。海通国际去年佣金及手续费收入为15.43亿港元，同比减少53%；利息收入18.88亿港元，同比增长3%；自营交易收入亏损47.2亿港元，2021年为正收益2.54亿港元。交银国际去年佣金及手续费收入为2.12亿港元，同比下降40.2%；利息收入6.85亿港元，同比减少近10%；自营交易收入亏损17.41亿港元，2021年为正收益3.99亿港元。国泰君安国际去年佣金及费用收益录8.66亿港元，同比降47%；利息收益为18.97亿港元，同比降17%；自营交易亏损4.48亿港元，2021年为正收益5979.7万港元。

综合上述统计不难发现，2022年净利润为正的国泰君安国际，其自营交易业务亏损虽不少，但占总营收的绝对值只有不到20%，从而总营收录正值23.15亿港元。海通国际、交银国际年度总营收分别为-13.9亿及-5.86亿港元。

自营交易收入巨亏，绕不开踩雷中资房企美元债。尽管上述三家券商都未回应财新的相关查询，但从财报中可看出部分端倪。其中，交银国际于2023年3月27日发布的业绩报告中称，年内资管顾问业务的自营交易亏损4.66亿港元，是因在执行一名客户的资管协议时，将投资重点部署于债券领域所致，根据资管协议须向该保本客户进行保证收益付款。国泰君安国际亦披露，2022年度投资管理分部亏损显著扩大，主要系公司大幅削减高风险中资美元债仓位，相关利息收益大幅下降，同时剩余投资仓位按市价计价录得亏损。

有关各在港券商中资地产美元债的持仓，市场中确无准确数据。以自营业务资产变动看，据财新统计计算，国泰君安国际2022年削减相关资产118亿港元，在七家上市中资在港券商中最多；交银国际相关资产年内减少约62亿港元，排在第二位；申万宏源香港（00218.HK）、海通国际、兴证国际（06058.HK）自营业务资产分别下降约25亿、24亿、21亿港元，西证国际（00812.HK）和民银资本（01141.HK）分别减少约8.5亿和8.3亿港元。

其中，民银资本披露，截至2022年12月31日，自营业务中的债券投资资产约75亿港元，较2021年削减约25亿港元。这也意味着中资房企美元债的"窟窿"可能尚未填平。

这些中资地产美元债的发债热潮，可追溯至2018年，高收益美元债自当年起成为中资房企债券融资的热门选择。香港不少中资券商在积极承接债券承销业务的同时，为提高竞争力，多采用包销方式，使得有关资产落入自营盘。

海通国际管理的海通亚洲高收益债券基金在2020年高峰期时，资产净值达5亿美元以上，当中约80%的仓位押注地产债，包括融创、佳兆业、禹洲地产等出险房企。截至2023年2月28日，该基金规模降至只有3700万美元。

中泰国际的行业研报指出，2021年下半年至今，重仓地产美元债的中资券商受到强烈冲击，包括海通国际、交银国际、兴证国际等纷纷踩雷，部分券商甚至一举亏掉公司整体前几年的累计净利润。尽管如此，对比2022年共121只中资美元债实质性违约，违约金额高达486.98亿美元，近3800亿港元，上述各券商的减仓规模是否足够，也引人关注。

## 海通国际样本

因踩雷造成的自营交易业务的巨亏，直接导致海通国际经营现金流恶化。

海通国际在3月17日发布2022年度盈利预警的同时，宣布向母公司海通证券（600837.SH/06837.HK）旗下海通国际控股等发行2亿美元次级永续债，并于3月21日完成发行。一周后，在3月28日发布2022年度业绩当晚，海通国际又宣布供股，主要向母公司和其他认购方累计供股集资约13亿港元。仅集资10余亿港元也要动用一次供股，可见其流动性之紧张。

此次发债加上供股，海通国际一个月内拟集资约28.6亿港元。一名非银金融分析师向财新透露，海通国际2023年初给丽新国际（00191.HK）、丽新发展（00488.HK）供股作配售包销，因供股认购不足，包销导致数亿元净损失，加剧了经营现金流的压力。业绩发布后向母公司大股东供股，资金支持速度较注资要快，可以为海通国际增加净资产，以便持续经营。

**在港上市中资券商子公司2022年业绩表现**

| 券商系 | 券商简称 | 股票代码 | 2022年度净利润（亿港元） | 2021年度净利润（亿港元） | 自营业务相关的资产削减（财新统计）（亿港元） | 2022年度营收（亿港元） | 公司市值（亿港元） |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 国泰君安国际 | 01788.HK | 0.80381 | 10.95 | 约118 | 23.15 | 62 |
| | 海通国际 | 00665.HK | -65.4 | 3.01 | 约25 | -13.9 | 43 |
| | 申万宏源香港 | 00218.HK | -8.8 | -0.9575 | 约24 | 3.07* | 6.6 |
| | 兴证国际 | 06058.HK | -2.97 | 0.40094 | 约21 | 2.58 | 4.6 |
| | 西证国际 | 00812.HK | -2.41 | -0.63786 | 约8.5 | -0.9399 | 1.2 |
| 银行系 | 民银资本 | 01141.HK | -4.37 | 2.91 | 约8.3 | 5.2# | 14.7 |
| | 交银国际 | 03329.HK | -29.84 | 2.62 | 约62 | -5.86 | 12.8 |

*损益表中总收入扣除“其他亏损净额”；#损益表中总收入扣除一系列按公允值列账的金融资产亏损净额

资料来源：根据上市公司业绩公告整理

另一不愿具名的非银金融分析师向财新指出，海通国际密集找母公司输血的背后，流动性可能十分吃紧。2022年财报当中，海通国际的财务成本同比大升21.9%至13.49亿港元。截至2022年年底，该公司流动资产为720.57亿港元，流动负债为573.3亿港元，流动比率（流动资产/流动负债）约1.26倍。“有些流动资产不一定能够动用，海通国际的流动资产恐怕刚够覆盖流动负债。”该分析师称。

细查海通国际的资产负债表发现，它在2022年分别削减反映自营业务的“投资证券”“持作交易用途及做市业务之金融资产”1.75亿、23.62亿港元的同时，“投资物业”资产大幅增加34.6亿港元，“给予客户的融资”一项资产增加29.6亿港元。

前述券商行业资深人士分析说，一方面，以该行890亿港元的总资产规模，去年只减少了约25亿港元的自营业务资产，可能反映其中资房企美元债并未相应减仓，后续年度财报恐进一步受冲击；另一方面，投资物业的显著增加，不知是否与地产债抵押品有关。另外，“给予客户的融资”资产增加近30亿港元，该公司去年的利息收入仅同比增加2.7%，期内佣金及手续费收入大降52.6%，反映有关融资增加可能并非与孖展（保证金）融资有关，未知是否与房企美元债相关。

“海通国际2022年的财报反映出，减仓中资房企美元债只是撕开了一个口子。”上述券商行业资深人士表示。“海通模式”曾经是众多“出海”中资券商的效仿对象，海通国际多年来的掌舵人、行政总裁林涌也秉承着“强者恒强”的理论，不断扩张和壮大业务；这家头部中资境外券商在2018年完成了180项债券发行项目，其中包括101笔中资地产境外债券，树立了该公司在中资地产债市场的绝对领先地位。

当年海通国际在股权、债权类企业融资业务上均大有斩获。按香港市场股权融资项目承销个数和IPO项目承销个数计算，海通国际2018年均名列香港所有金融机构第一。同年，海通国际母公司海通证券完成主承销债券项目415个，承销总额约2550亿元人民币。

“海通国际在2018年高峰时，对母公司海通证券的盈利贡献达到将近40%，2019年、2020年也有10%左右，但自2021年开始，对母公司的业绩成为拖累。”一名非银金融分析师称。

在海通国际业绩大幅预亏的当天，海通证券公告称，林涌因相关工作安排辞去海通证券总经理助理的职务，但目前仍担任海通国际副主席和行政总裁。

## 国际化何去何从

2009年12月10日，香港中资证券业协会成立典礼在香港会展中心举行。同年，当时还叫“海通证券（香港）”的海通国际以18.22亿港元，收购香港本土老牌券商大福证券52.86%的股权。也是从这一年开始，中资券商开始大举布局香港，开拓国际业务（参见本刊2010年第2期《券商“走出去”：第一站香港》）。

2008年金融危机之后，得益于大量中资企业赴港上市，中资券商的境外投行业务得以迅速发展。按IPO承销总金额排名，2017年，排行榜前4位均为中资券商，前10名中有7家中资券商，前20名中有13家。同时，中资券商也在稳步推进债券承销业务。以亚洲（除日本）G3（美元、欧元及日元）投资级债券承销业务为例，2017年进入前20的中资机构有6家。

2007年合格境内机构投资者（QDII）计划的推出、2012年人民币合格境外机构投资者（RQFII）机制的启动，进一步使得中资基金公司、中资券商的香港子公司获得了资产管理业务发展的机遇。从2010年3月至2015年5月，到

香港设立分支机构的内地金融机构由43家增至93家，内地证券公司在香港设立的持牌法团数量也在同一时期由44家增至97家。

2018年，港交所大刀阔斧改革上市规则，推出无盈利生物科技公司18A章上市新规以及放开“同股不同权”制度，叠加中资企业赴港债券融资的热潮，中资券商的境外投行业务在这一两年间得到进一步蓬勃发展；在这一时期，中金香港、海通国际、华泰国际等龙头券商甩开同业。2020年，富途证券首次进入香港交易所排名前14席的A组券商队列，成为历史上首家入围的零售券商。

截至目前，已有逾30家中资证券公司在港设立子公司。2021年以来，这些中资在港券商呈现分化，形成以华泰国际、中金国际、中信证券国际、国泰君安国际四家为首的头部阵营。2021年底，中信证券国际、中金国际的总资产规模更达到2000亿港元以上。

2021年9月起，中资房企美元债的爆雷，可以说为包括上述第一梯队券商在内的在港中资券商敲响了警钟，也让业界重新思考“出海”的下一步。作为1993年就来到香港、内地业界登陆香港市场的“先行者”，国泰君安国际董事会主席阎峰早前曾对财新表示，中资券商此前涌港，较多开展风险较高的孖展与投资业务，资产质量都不理想。“有些中资券商把自己当成投资公司，没有为客户积累财富，反而自己去投资；应该多发展一些资本中介业务，多做些金融产品。”他曾表示，“中资机构来到香港要重视的是风险管理。人无远虑，必有近忧。”

与重视风险管理的理念相对应，国泰君安国际2022年孖展贷款规模缩减了58%至62.75亿港元。得益于此，再加上减少债券做市持仓、对风险资产撤资，该行对应的资金需求在去年相应减少，从而年内计息借款（包括已发行债券）同比下降39%。

另一名资深非银金融分析师表示，香港作为离岸市场是风高浪急的，汇集全球玩家，合规风险最重要。“持仓中资房企美元债去做自营，这个风险不是今天才有的，它是一个固有风险，只是今天爆了而已，归根结底是对风险认识的不足。”该分析师称。

展望中资券商未来的海外业务，有香港券商高管指出，金融机构应该重新回到金融服务的本业上来。上述分析师也指出，依靠内地客户和母公司联动去赚一些“通道”的钱是不够的。未来中资券商的国际化，应该是跟着中国企业、中国产业资本向外走，在新的国际化格局下与海外对接。

中泰国际在研报中指出，“东南飞”重新成为中资券商国际化的新方向。随着新加坡成为亚洲首要金融中心、跨境券商展业整治工作的开展，中资在港券商的目光开始“从内向外”转变，拓展布局东南亚地区证券业务成为新思路，部分券商的东南亚国际业务已成为重要创收来源。

研报中提到，2022年上半年，银河国际收入进入在港中资券商子公司前五名，一定程度受益于旗下银河联昌证券在东南亚地区经纪业务的快速增长；华泰国际持续将跨境服务能力和设施向东南亚市场延伸；海通国际积极推进财富管理业务向家族办公室、私人财富管理业务转型，并将新加坡作为主要发展地。▫

版面编辑：沈昕琪

# 专栏｜中国金融改革的20年轮回

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

过去十多年，政府对银行贷款活动的参与程度有所增加，在促进金融服务实体经济的背景下，这一趋势将不断持续



上世纪90年代，当时中国的金融改革主要借鉴了美国模式：一是保障央行的独立性，使其不受其他政府部门以及地方政府的影响；二是针对金融业中不同业务设立独立的监管机构，采取分业监管。资料图：中国人民银行。图：视觉中国

**文丨陈昌华**
**Aletheia Capital中国策略分析师**

不久前结束的全国“两会”提出了国务院机构改革方案，与金融业相关的有两大变化：一是在银保监会的基础上设立国家金融监督管理总局，并让该机构接管原由央行负责的对金融控股集团的日常监管职能；二是取消人民银行的九个地区分行，并在所有31个省份重新设立省级分行。本轮中国政府机构改革基本扭转了上世纪90年代金融部门改革期间的设置。

上世纪90年代，当时中国的金融改革主要借鉴了美国模式：一是保障央行的独立性，使其不受其他政府部门以及地方政府的影响；二是针对金融业中不同业务设立独立的监管机构，采取分业监管。

在上次改革前，人民银行是一个庞大的机构，负责制定货币政策并对所有金融行业进行监管，但当时的人民银行总行往往无法控制货币供应量，因为地方银行分支机构承受着当地政府要求为自身提供更多流动性的巨大压力，这间接倒逼央行创造更多货币，进而造成上世纪90年代初期的巨大通胀压力和严重的银行坏账。

因此，人民银行于1998年取消了所有省级分行，并以九个地区分支机构取而代之。在当时的背景下，这一举措限制了地方政府对货币政策的影响，货币政策也从央行的直接指导贷款模式转向基于价格和市场的间接模式。

过去20年，地方政府对央行政策的影响力已大大降低，短期内无需担心央行重建省级分行会为地方政府影响央行政策而创造空间。然而，重设省级分行，反映了上次金融业改革希望更多依靠利率和公开市场操作等间接手段实现货币调控的方向已有所调整。随着近年中国金融和经济指导思想的改变，政府希望银行通过定向政策，为一些特定行业的发展提供金融支持，而这需要央行的信贷与货币政策在地方和省级政府加强配合，实际上导致省级分行的影响力加强，大区行的作用越来越有限。重设省级分行，或意味着直接贷款和政策指导在中国货币政策中的作用会进一步加强。

除了重组央行，上世纪90年代的金融机构改革还设立了银监会、保监会和证监会三个机构，以监管银行、保险公司和资本市场参与者。但随着资本市场的发展，不同金融机构之间的界限逐渐模糊，金融混业经营趋势明确，反而使监管机构沿业务线的分离产生了监管套利的机会。

因此，银监会和保监会在五年前合并成立了银保监会，监管银行和保险公司，人民银行监管金融控股公司。而在本次重组中，银保监会不再保留，取而代之的是国家金融监督管理总局，它同时接管了央行对金融控股公司的日常监管职能、证监会的投资者保护职能，并成为地方金融监管的主体。实际上，除资本市场外的所有金融领域都将受到国家金融监督管理总局的监管。证监会除了规范股权发行流程，还将负责审批所有非金融机构的公司债券。这个监管改革的方向是正确的。

效仿美国的金融改革效果不尽如人意，美国以华尔街利益为主导的金融市场架构在中国政府和学者眼中亦不能起到服务实体经济的功能；西方金融创新的快速发展和金融产品复杂性的不断提高，也成为中国官员的主要担忧。相比之下，尽管中国也存在金融体系风险，但由于政府往往是主要金融机构的最大股东，具有对金融市场强大的控制力，限制了突发危机对中国信贷体系和整体金融稳定性的负面影响，因此这十多年间中国金融市场相对西方比较

稳定。这也是此轮改革的一个外因。

诚然，中国上次改革时效仿的美国金融体系有其局限性，但商业银行的改革还是很成功的。过去十多年，政府对银行贷款活动的参与程度有所增加，并在促进金融服务实体经济的背景下不断持续，但银行管理人员的职责是根据市场变化决定是否向特定项目或行业提供贷款、用多高的利率提供贷款。缺少商业独立性的金融系统可能是新的金融风险的来源。

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊｜比亚迪狂奔

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

初步完成资本和技术积累，目标登顶中国最大汽车制造商，过去多次起落、现在高产能驱动的比亚迪，将会奔赴何方？

**文丨财新周刊 戚展宁 余聪**

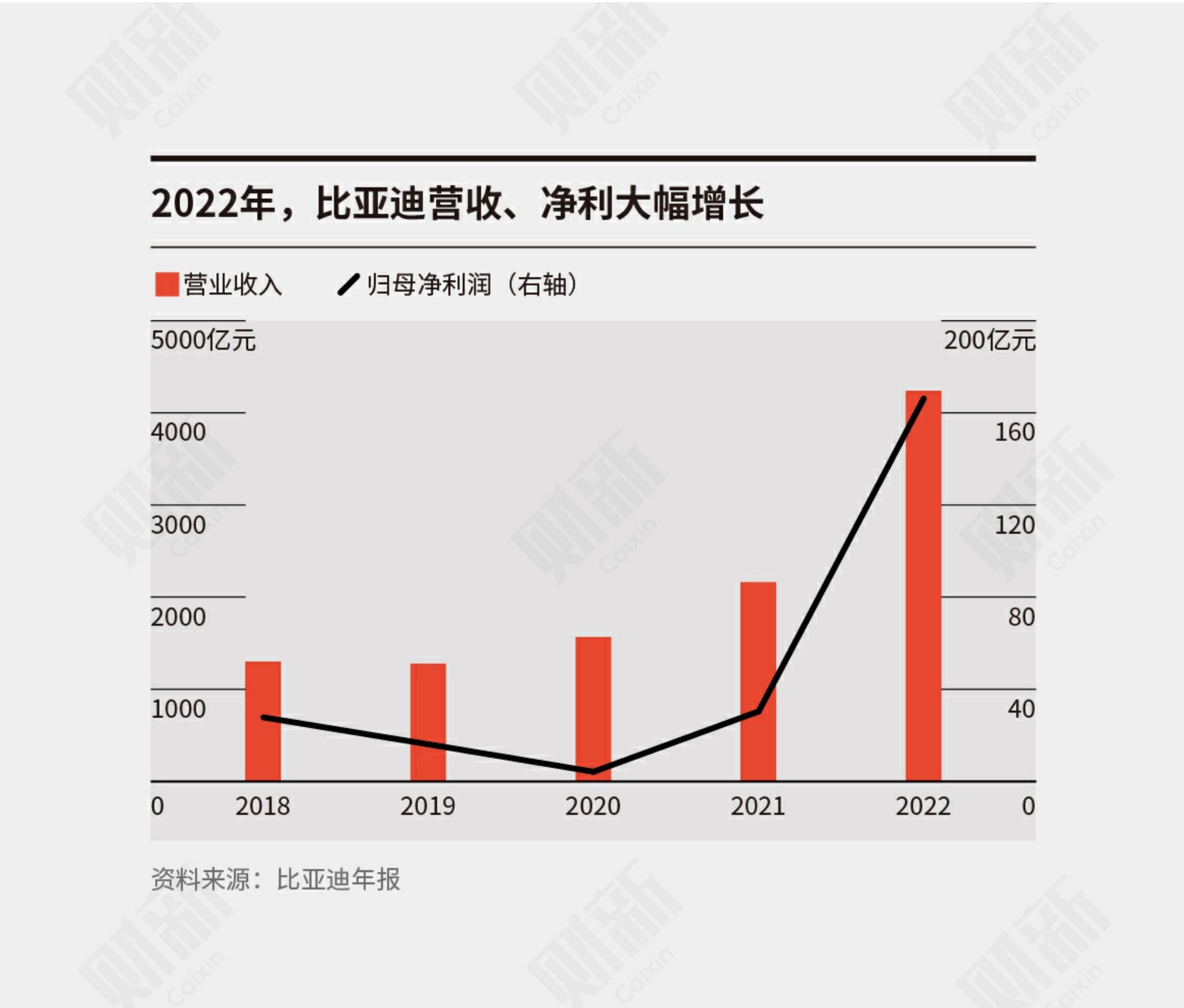
3月28日，比亚迪交出彻底转型为新能源车企后的第一张年度成绩单——

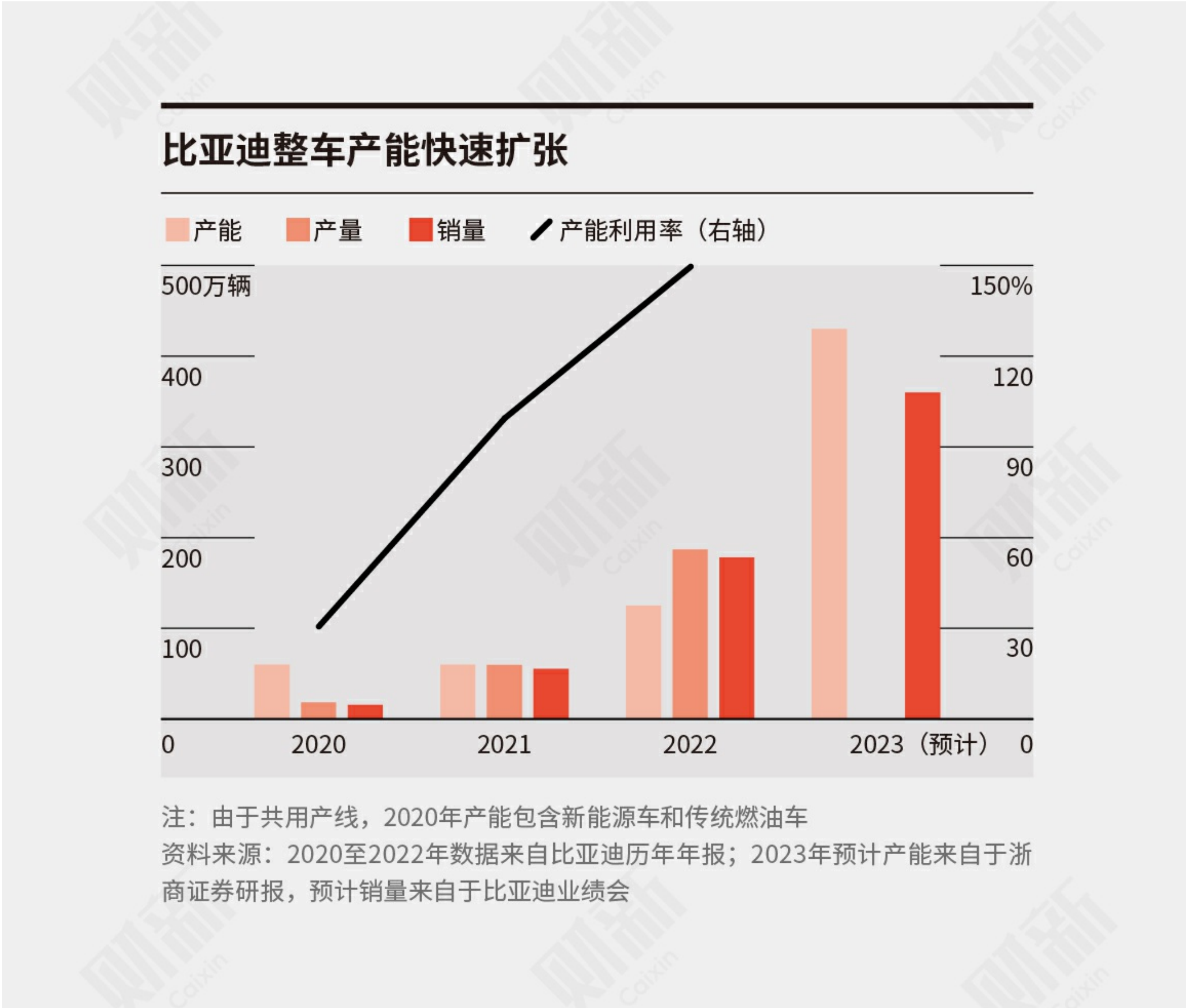
2022年实现营收4240.6亿元，同比增长96.2%；实现归属上市公司股东净利润166.2亿元，同比增长445.86%。一年赚的钱是此前五年之和。

年报披露后市场反响正面，多家券商调高比亚迪（002594.SH/01211.HK）目标价，将其视为2023年“内卷”严重的中国车市中增长相对确定的龙头标的。

今年初以来，由特斯拉掀起的降价潮蔓延至整个车市，需求不振，燃油车与新能源车混战，价格战拼杀惨烈。比亚迪董事长王传福在业绩发布会上宣称“中国新能源汽车行业已开启淘汰赛”，且自信地表示“比亚迪已在10万至20万元产品价格带占有定价权”。面对竞争，比亚迪仍坚持“快、技术和战略”，认为在当下市场环境，最需要的是“快”，“快鱼吃慢鱼”比“大鱼吃小鱼”更恰当。

2022年，比亚迪超过75%的营收来自汽车及相关业务，这一板块毛利率超过20%，较上年提升超过3个百分点；新能源乘用车销量为178.2万辆——2021年这一数字是55.5万辆，同比增幅超过200%。“比亚迪今年目标是成为中国第一大汽车制造商，销量目标300万辆起步，争取翻倍到360万辆。”王传福放出豪言。照此测算，2023年，其销量同比增速至少要到160%。据中国汽车工业协会统计，2022年国内汽车销量排名第一的是上汽集团（600104.SH），总销量超过400万辆，比亚迪位居第六。






如能实现360万辆全球销量，比亚迪今年不仅将再摘中国新能源汽车销量冠军，还将有望跻身全球汽车销量前十车企。一家长期品牌形象中低端的本土车企，如何在2022年成为最大“黑马”，产能、销量成倍扩张，一跃立于潮头？

一名比亚迪管理层人士对财新回忆称：“2022年3月，公司内部意识到将要冲到销量第一的位置，于是外宣口径转向低调。”比亚迪悄然取消了当年5月下线第200万辆新能源汽车的庆祝活动，这一数字到同年11月就冲到了第300万辆。从2008年到2021年，比亚迪第一个100万辆新能源汽车下线花了整整13年，而第三个100万辆下线仅耗时六个月。“这样的速度也有些超出内部预期。2022年三四月上海、长春等地疫情对上汽及一汽等多家车企造成冲击，我们有些运气成分。”他坦承。

中国汽车技术研究中心有限公司（下称“中汽中心”）一名专家称，新能源汽车市场爆发早晚会到来，比亚迪是一直在准备接住机会的那一家。据财新了解，除了玻璃和轮胎，其他零部件比亚迪几乎都是自己做。正是垂直一体化供应链，帮助比亚迪免受2022年供应链断裂的冲击，且其产线反应快、弹性大，年产能从2021年底的60万辆、约100%利用率，迅速扩大到2022年的125万辆、利用率接近150%。比亚迪此前多年“跑马圈地”布局的各地产业园快速启动，抢占市场缺口并乘胜扩张。据浙商证券研报测算，2022年比亚迪已有产能和在建产能合计达305万辆，到2023年预计总产能进一步上升至430万辆。

430万辆的巨无霸产能，对比亚迪意味着什么？

2003年，电池和电子代工企业比亚迪收购西安秦川汽车闯入造车业，2008年底推出国内首款双模电动车（插电式混合动力汽车）F3DM，率先进入新能源汽车赛道，当年9月获“股神”巴菲特投资，一度在资本市场大受追捧。一名比亚迪前管理层人士对财新称，比亚迪内部有个“三起三落”的戏说——总是顺利两年，然后因为走得太快而出现危机，挺下去又迎来高点，如此反复。“未知这一轮高光之后，会走向何方。”他说。

2008年的高点之后，2010年至2012年，比亚迪陷入三年调整期，在一片质疑声中押注新能源汽车，在2015年至2016年成为国内最大插电式新能源汽车生产商。但又因过度依赖政策与补贴，加上市场对电动车的需求并未打开，在2017年至2020年的补贴退坡叠加疫情冲击中，销量下滑、成本高企，经营一度危如累卵。此后新能源汽车市场开

始由补贴推动转向需求拉动，2022年比亚迪抓住机会拿下31.7%的市场份额，远高于特斯拉的7.8%。

在高产能驱动之下，比亚迪惟有继续奔跑，战略是“多品牌、全覆盖”，同时发力海外。比亚迪集团品牌及公关总经理李云飞对财新称，比亚迪计划打造一个类似大众、丰田的品牌序列。“如果对标大众汽车集团，王朝网跟海洋网相当于一汽-大众和上汽大众，腾势相当于奥迪，仰望就像保时捷。”

过去一年，比亚迪已进入日本、印度、德国、瑞典、墨西哥等乘用车市场，2022年出口汽车约5.5万辆。比亚迪披露称，2023年前两个月海外销量已达2.5万辆。东吴证券预计，2023年比亚迪新能源车销量在300万辆左右，其中出口约20万辆。

高强度扩产，以及布局海外生产基地和销售网络，甚至自己造船运输，都给比亚迪加大了库存、投资等风险敞口。销量仍是能否维持其正向循环的风向标。易车研究院首席分析师周丽君认为，2023年，是比亚迪全面发动总攻抢占市场的时机，包括发起价格战和推出新品。

一名汽车行业资深人士称，品牌调性升级不易，进军高端市场对比亚迪挑战巨大，其在电动化上半场表现出色、智能化下半场相对落后。如何平衡全产业链模式与外部资源整合；能否快速补足智能短板，真正提升产品力、品牌力；产能扩张能否带来持续的规模效应，都是比亚迪下一步的重要看点。

## 低价“杀手”

油电同价趋势正在推动电动车加速替代燃油车，王传福称，2023年预计中国新能源汽车总销量可达850万—900万辆，市场渗透率达到40%以上。完全舍弃燃油车的比亚迪，目标是切走这个市场近半“蛋糕”。

高工智能汽车研究院监测数据显示，2022年中国市场（不含进出口）新能源汽车交付均价降至17.56万元，同期燃油车交付均价为17.59万元，两者价格首次出现倒挂。值此之际，新能源汽车国补政策也适时退出了历史舞台。

比亚迪集团执行副总裁、汽车工程研究院院长廉玉波对财新称，公司近两年的销量爆发，是政策支持、技术进步、产品成熟三方面促进的结果。他举例称，秦PLUS DM-i（比亚迪第四代插电混动技术）车型享受绿牌、免征购置税、双积分等优惠，并且已与同级传统燃油车同等价位。

上述中汽中心人士认为，比亚迪DM-i的优势在于续航里程提升和生产成本明显下降。“2022年油价上涨，充电基础设施普及不够，比亚迪插混车型抓住了这一市场窗口期。”

2020年，比亚迪插电混动汽车销量才4.8万辆，2021年就暴增到27.3万辆；2022年94.6万辆，同比再增246.69%，增速明显高于纯电车型。

2023年初车市一片萧瑟。2月10日，比亚迪抛出低价“炸弹”——作为A级轿车的秦PLUS DM-i冠军版起售价9.98万元，直挑日产轩逸、大众朗逸等畅销A级燃油车。比亚迪官微称，该款车型上市五天订单量超过2.5万辆，日均订单超5000辆。

A级紧凑型车是传统主流市场，通常在10万元至20万元价位区间，10万元以下基本是A0和A00级的微型车。A级车领域低价策略立竿见影，新能源汽车对燃油车的替代也最为明显。

一名一汽-大众销售人士称，比亚迪此前产品性价比优势已很明显，如今压到10万元以内，令竞争对手“压力山大”。一名韩系车企人士也称，A级燃油车原本日子不好过，比亚迪低价车入市“杀伤力”很大。3月16日，比亚迪唐、汉改款车型上市，配置提升，价格较老款还有所下调。

惠誉评级的研究报告称，2022年，比亚迪以约三分之一市占率成为中国最大新能源车企，这得益于其在插电混动汽车市场的主导地位、具有吸引力的经济型纯电动汽车产品组合和具有韧性的一体化供应链。2022年，比亚迪插混和纯电销量基本持平，插混销量略多3.5万辆。市场预期，2023年比亚迪插混销量将明显超过纯电。

比亚迪尽力对外展现的“技术进步”，主要指2020年以来发布的三大技术或产品创新：DM-i、刀片电池、e平台3.0。

所谓“刀片电池”，是磷酸铁锂电池通过提高电池包空间利用率，在保证安全性能下提升电池能量密度和总容量，因其抓住了消费者担忧电池安全和里程焦虑等心态，成为比亚迪新能源汽车的一大卖点。

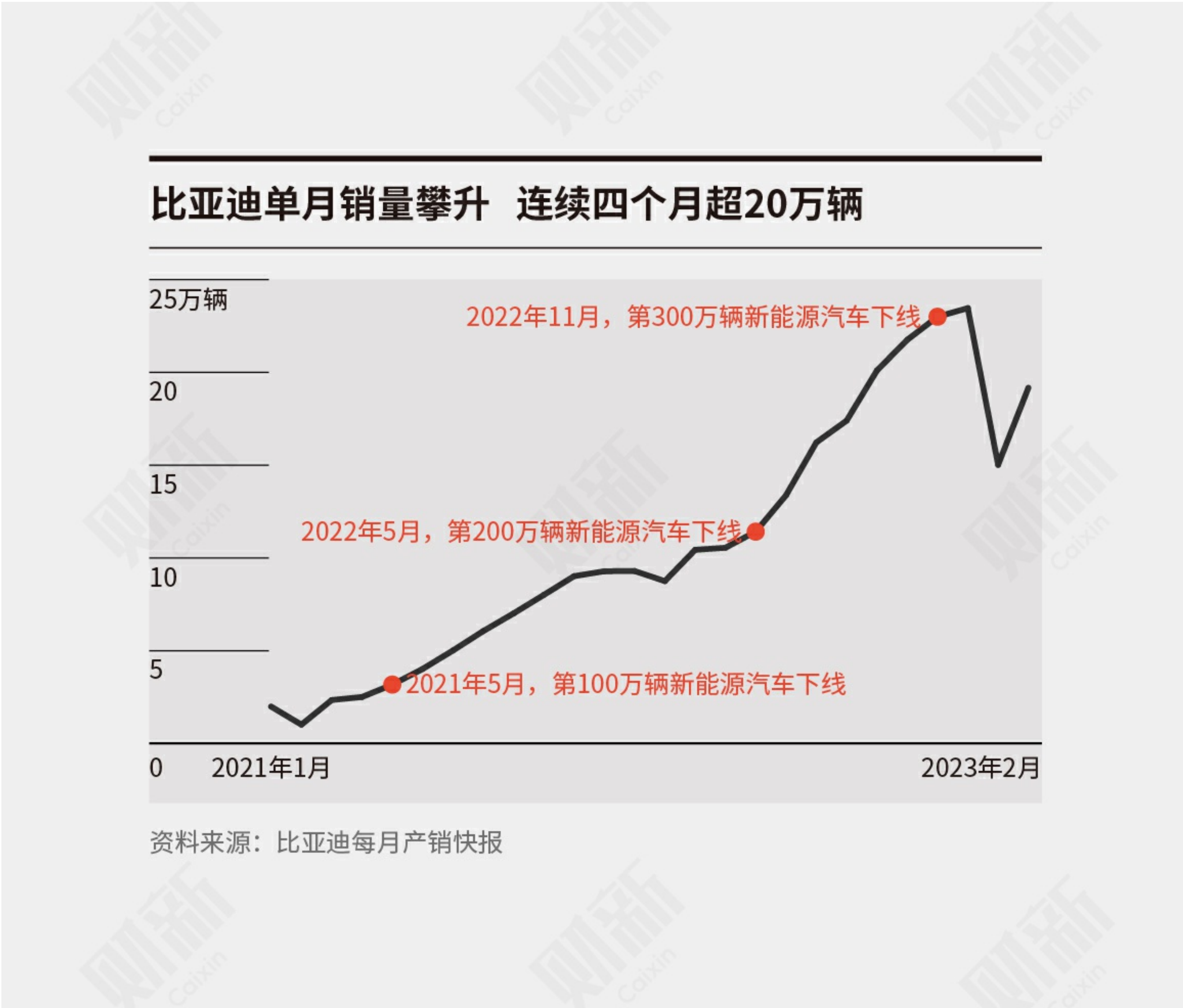
“e平台3.0”即比亚迪的智能电动车平台，将驱动电机、减速器、驱动电机控制器、PDU（高压配电箱）、DC-DC（高低压直流转换器）、Bi-OBC（车载充电器）、VCU（整车控制器）以及BMS（电池管理器）全部“八合一”高度集成化，可节省大量高压线束及部分零部件，整体体积和重量降低10%。

3月29日，理想汽车CEO李想在看过比亚迪财报后称，比亚迪四季度汽车毛利率为22.8%，假设扣除其经销商体系的费用后，实际同期毛利率与直营体系的特斯拉（四季度毛利率25.9%）不相上下，甚至表现更好。李想认为，“考虑到平均售价更低的因素，比亚迪整车成本管理显著优于特斯拉”。相比之下，2022年理想汽车（NASDAQ：LI）销售毛利率为19.41%；小鹏汽车（NYSE：XPEV）、蔚来汽车（NYSE：NIO）均在10%左右。

除规模效应带动盈利水平提高，多名业内人士认为，比亚迪垂直整合的供应链模式也发挥了作用。从上游的镍、锰、锂金属原料，到电解液、隔膜等电池组件，到动力电池的核心“三电”——电芯、电机、电控，以及半导体芯片和整车制造，比亚迪几乎全产业链布局。

伊维经济研究院院长吴辉对财新分析称，比亚迪成本控制极严，只要自供成本低于外部采购，便会亲自下场制造。垂直整合使得集团整体利润最大化，比如比亚迪自供动力电池，这就拥有了头部电池企业10%—20%的毛利。

在2022年4月的疫情冲击中，中国新能源汽车当月销量环比下滑近四成至28.8万辆，而比亚迪凭借产业链闭环优势一枝独秀，单月销量达到10.47万辆，市占率环比增加14个百分点至37.1%。而特斯拉中国当月仅交付1512辆，上一月的销量是6.57万辆。




不少机构和同行自此关注比亚迪的供应链模式。一名比亚迪高管向财新解释称，比亚迪当年是不得已走上自供道路，因其早期开始汽车业务时体量太小，外部供应商时常拒绝合作。

打通全产业链，让比亚迪拿到了电池和汽车环节的所有“红利”，但产业链长也令其在发展过程中波动性大，面临的政策和市场风险也较大。其磷酸铁锂电池在2017年之后，因达不到财政补贴标准而被三元电池大幅反超，磷酸铁锂技术路线一度陷入困境。王传福长期呼吁政府加大包括财政补贴和取消消费税等方面的扶持，比亚迪在发展早期也十分依赖电动大巴、出租车等高比例补贴产品销售为之“续命”。

由于下游汽车市场销售放缓，今年一季度，国内锂电行业处在去库存、缺订单的萧条状态，已有头部材料厂和电池厂宣布裁员或产线停产。比亚迪也在持续推动供应链外供，半导体和电池业务都有分拆上市计划。但据财新了解，比亚迪旗下弗迪电池上市迟迟不见动作，与其单一客户依赖度过高有关，难以满足IPO条件。罗兰贝格全球高级合伙人郑赟向财新分析，比亚迪的垂直整合模式确保出色的供应链保障能力，在2020年至2030年新能源汽车快速起量之际，相对竞品来说肯定占优势。但随着电池技术、半导体产业发展，其供应链体系可能需要追求更中立的采购。

一名熟悉新能源汽车政策的人士对财新称，工信部、国资委都曾指派机构分析比亚迪垂直整合模式是否值得推广，最终结论是这一模式自我掌控度高，成本有优势，但新能源汽车产品换代更新非常快，很难保证企业每次都踩上风口。

## 智能化短板

比亚迪显然不满足于低价市场，希望向高端化、智能化领域延伸。过去两年，国内新能源汽车智能化风生水起，比亚迪这方面的表现并不出彩。

新能源汽车弯道超车燃油车的两大“法宝”——电动化和智能化。燃油车时代，头部外资车企在动力系统等核心领域形成了极高的壁垒，而“三电”系统模块化集成且软硬件一体化、智能化的新能源车，给予了后来者彻底颠覆传统市场格局的机会。

王传福在多个场合提到，新能源车“上半场是电动化、下半场是智能化”，这也是汽车业的共识。一名市场人士指出，手持刀片电池和DM-i混动技术的比亚迪，在电动化上半场全力胜出，但在智能化领域却显得进取心不够。

从产品端看，汽车智能化离不开智能座舱和智能驾驶两个领域。比亚迪的智能座舱既与传统车企没有拉开差距，又显著不及造车新势力，搭载在汉、海豹等车型上的DiLink 4.0智能平台，在硬件、交互、迭代速度、生态搭建上都仅处于合格水平。

在硬件层面，DiLink 4.0平台搭载的高通骁龙sm6350芯片定位中低端，而大量同行已开始上车更高性能的高通8155芯片，两者性能差距相隔两代。不少售价低于比亚迪汉的车型已经上车8155芯片，而2022年底推出的比亚迪腾势D9使用的是高通7325。高通智能座舱芯片按数字排序，6、7、8系列性能依次提升。

硬件不足限制了交互体验。2021年至2022年，造车新势力开发出了花样繁多的智能座舱功能，比如理想的后排手势控制、小鹏的全场景语音、蔚来的AR眼镜。互联网跨界势力问界和集度，更是在生态和交互方式上发力。

不过，以用户体验为目标的智能座舱横向对比具有一定主观色彩，不同用户群体需求差异很大，并无统一标准。但在智能驾驶方面，比亚迪的技术劣势相对突出。以售价20万至30万元的海豹为例，其配备了最新版DiPilot智能驾驶辅助系统，但其智能驾驶功能仅限于自适应巡航、车道保持、打灯变道，而这些功能造车新势力早在2019年已经应用，如今在传统燃油车上也很常见。

一名新能源车企人士评价道，比亚迪的基础L2级辅助驾驶功能应有尽有，但使用体验远远落后于造车新势力，甚至不及大众、丰田等部分传统燃油车型。比如在泊车场景，DiPilot可实现自动泊车，但车辆召唤、记忆泊车等进阶功能还做不到。而在高速场景，造车新势力和自动驾驶供应商从2020年底开始应用导航辅助功能，即车主只要设置目的地，车辆就能自主行驶，途中完成跟车、变道、超车、转弯、过红绿灯等动作。在城市场景，小鹏、极狐的导航辅助已进入推广期。而据财新了解，霸场20万—30万元区间以及更高端市场的特斯拉，则即将在国内开始全自动驾驶（Full Self-Driving）的大范围测试。

即使与传统车企比较，比亚迪的智能水平也不占优。长城汽车（601633.SH）子公司豪末智行已宣布实现城市领航辅助功能（NOH）；吉利汽车（00175.HK）也推出了高阶智驾领航系统（NOA），可实现在高速上点到点的导航辅助驾驶。

实际上，比亚迪的智能化起步非常早，近年投入也不少。比如与自动驾驶解决方案供应商百度Apollo、Momenta合作研发智能驾驶方案，与自动驾驶供应商英伟达、地平线合作，投资激光雷达供应商速腾聚创等。不过，截至目前，这些合作仍没有可以上车的成果。究其原因，智能化程度低并没有影响比亚迪在下沉市场的基本盘，因而也使其缺乏内在动力。

腾势汽车总经理赵长江告诉财新，比亚迪过去也在做高端化、智能化，只是没有过多地推广，“因为过去新能源汽车市场是哑铃形的，高端和低端两头大、中间小；直到2020年以后，中间价位市场才开始高速增长”，也到了比亚迪向上拓展的机遇期。

“比亚迪充分认识到智能驾驶开发的难度和巨大的工作量，故采用与供应商合作的方式，快速提供满足市场需求的产品，同时通过与成熟供应商的合作，提升自身产品的智能驾驶水平。”廉玉波对财新表态称。

“比亚迪的产品和新势力平均售价不在一个水平线上，前者的用户更关心安全、质量、使用成本；后者更注重智能化驾乘体验。”郑赟认为。

比亚迪已经开始着急提升产品力的问题。一名接近比亚迪的供应商对财新透露，比亚迪希望智能驾驶尽快落地，正在寻求最快、最好的解决方案。

一名自动驾驶供应商人士称，以比亚迪的体量和产业链话语权，供应商的利润空间不会高。该供应商曾想向比亚迪提供软硬一体的域控制器，但比亚迪把解决方案一拆再拆，最后希望自己研发生产所有硬件，只向供应商支付软件费用。他认为，比亚迪硬件有基础，但软件比较薄弱，所以对外部供应拆到最后就只是想要软件。

廉玉波对此回应称，汽车产品正变得越来越复杂，合作造车是必然趋势。在不同阶段，比亚迪会与不同领域的供应商选择不同合作方式，并通过开放创新，培养自己的智能新能源汽车产业生态。

2022年，比亚迪研发投入为186.5亿元，同比增长超过100%，当期研发投入占营收的比例为4.77%。从年报来看，比亚迪研发仍主要投入在刀片电池、CTB（Cell to Body）电池车身一体化技术、DM-i混动、魔方储能系统等强项领域，智能化领域涉及较少，仅全景自动泊车，DiLink 4.0（5G，车载娱乐系统）等三个项目。

## 重塑品牌

伴随着新能源汽车供应链整体成熟，各厂商间的电动化差距显著缩小，智能化是下半场的竞争点，也是比亚迪

能否提升品牌力、走向高端化的关键所在。

2022年，比亚迪全面布局高端化，8月发布腾势D9；2023年1月发布高端子品牌仰望，定价将上冲百万元级别，颠覆市场印象。财新了解到，公司还将在2023年下半年发布内部代号为"F"的个性化高端品牌。

仰望的全尺寸越野车型U8、超跑车型U9还未上市。李云飞对财新透露，仰望现在手里已有大量意向订单，市场关注度高，计划在今年4月的上海车展预售。

与仰望两款车型一同发布的是"易四方"技术平台，搭载四个轮边电机，能实现四轮独立驱动与控制，这突破了新能源汽车的驱动方式，使得车辆具备更好的越野性能。

腾势品牌的焕新让比亚迪初尝甜头。乘联会数据显示，2023年1月至2月，腾势D9累计销量13763辆，在MPV市场排名第二，超越了丰田赛纳、别克GL8等老牌车企的MPV产品。D9单车售价超过30万元，是比亚迪目前市场价最高的一款产品，也是其进军中高端市场的探路先锋。

比亚迪诞生的前15年，给市场的印象基本是"土"和"便宜"。2005年其首款车型F3从内到外高仿丰田花冠，售价7万元起步，不到后者一半，上市次年销量就超过5万辆。此后，比亚迪的产品几乎都是合资品牌车型的"平替"，比如F0之于丰田AYGO，F3R之于别克凯越HRV，M6之于丰田普瑞维亚，S6之于雷克萨斯RX。

通过"博采众长""逆向研发"，比亚迪不断推出低价车型抢占市场，由此完成了原始积累，也形成了低端形象。在自主技术逐步沉淀，尤其是"三电"系统走到行业前列后，比亚迪的基本盘仍然没有脱离低端市场——在2020年以前，比亚迪售价超过20万元的车型屈指可数。

事实上，"技术狂人"王传福早有高端路线的理想。2010年，比亚迪与奔驰母公司戴姆勒中国合资成立腾势，双方各持股50%，比亚迪负责"三电"技术、产品设计；奔驰负责品质管理、整车调校等，试图共同探索高端豪华电动车市场。但2014年至2021年，腾势推出的四款车型都未打开局面，年销量在2000—5000辆间徘徊。

腾势最终从公司架构着手破局。2022年5月，腾势品牌宣布比亚迪和戴姆勒中国双方持股比例调整为90%、10%，双方继续共同持有腾势汽车，但改为由比亚迪主导腾势未来的发展战略。赵长江对财新解释称，比亚迪和奔驰50：50股权合资时代，公司决策效率不高，也没有对品牌的责任担当。股比调整后，公司在组织的执行效率、沟通、资源方面都上升到了新的高度。

2020年7月，比亚迪推出汉系列车型再度试水高端化，售价上探20万—30万元区间，与小鹏P7直接竞争。2020年，比亚迪汉总销量超过4万台，位居当年新能源乘用车销量第八，主要得益于刀片电池的首次上车和全新的外观设计。"从唐开始，比亚迪请了奥迪的外观设计师和奔驰的内饰设计师，提升了不少。总体而言向欧洲风格靠拢，走年轻化路线。"上述中汽中心人士认为。

一年下来，比亚迪规划出一个类似大众、丰田的品牌序列。据李云飞介绍，王朝和海洋是舒适、大众化车型，主要在10万—30万元区间；腾势属于40万—60万元豪华车区间；F品牌是个性定制，40万—60万元区间；仰望是极致，定位80万—150万元。多品牌策略覆盖了A到D级轿车、紧凑型到中大型的SUV、商务车（MPV）、跑车。

"要做到规模化，就必须有不同产品序列，无论中国还是全球市场，都要求用不同价位段的产品满足不同人群。"赵长江认为。

比亚迪内部用"鱼池"来比喻技术研发。"我们的技术鱼池，应用一代、储存一代、研发一代、预研一代，里面的鱼已经养得够多、够肥、够领先了，必须找到高端的品牌和产品来承接。"赵长江说。

不过，如何对母品牌和多个子品牌进行区隔，是比亚迪面临的大考验。一名新能源车企品牌部门人士质疑，比亚迪的多品牌策略，跟吉利、长城当年的策略类似，但都面临不同程度的困难。"大众集团旗下的品牌，比如大众、奥迪、保时捷、斯柯达，各有历史和渊源。但比亚迪推出很多个品牌，本质上讲的还是比亚迪的故事。"上述人士称。

李云飞认为，大众和通用的很多子品牌都通过收购得来，有各自历史，区隔相对容易。他坦承，比亚迪现在还没将母品牌和子品牌的认知拉开，产品、门店、运营团队还未完全独立，子品牌更多通过母品牌发声，各子品牌也有共用技术平台和底层架构。但很快，比亚迪将通过不同技术的搭载和应用，创造出不同的体验，让消费者对不同产品有不同的认知，产品做得"越来越不像"。

"用技术武装产品，让产品给用户带来不一样的体验，就是区隔品牌。"李云飞说。

## 必须走出去

伴随着产能扩张，比亚迪显然不能止步于竞争日益激烈的国内市场。

李云飞直言，在2021年之前，比亚迪中国市场大本营都做不好、站不稳，谈何国际化。2021年5月，比亚迪达成第一个100万辆新能源汽车下线的里程碑；与此同时，正式宣布乘用车"出海"计划。进入2022年，比亚迪海外乘用车业务攻势猛烈，快速进入多个市场，包括欧洲、亚太、中东、非洲和美洲。

国内私人新能源汽车市场从2020年起被“鲇鱼”特斯拉激活；海外市场，比亚迪的策略之一，也是跟着特斯拉进场。李云飞表示，比亚迪选择进入哪个市场，要看市场容量和渗透率，如果要花几年“从0到1”，那就先不做，“这个市场如果经历过特斯拉等品牌培育，有一定基础，规模足够大，我们就会考虑”。

王传福在近日的业绩会中称，会审慎选择目标市场，在电动化的背景下，中国抓住了制造业的最高端，依靠勤奋和拼搏，一定能走出去，对中国品牌新能源出口非常有信心。从出口泰国的经验看，中国车企在海外市场已经跨过了“从0到1”的门槛。

据财新了解，紧凑型SUV车型ATTO 3（即国内车型元PLUS）是比亚迪出口主力，不同于中国市场，欧洲市场是典型的小车市场，泰国市场亦是。2022年9月，比亚迪已进入挪威、丹麦、德国等欧洲国家。2023年3月8日，投入英国市场的首款车型ATTO 3开启发售，价格为3.65万英镑（约30.12万元人民币），比元PLUS（国内指导价13.98万元起）售价高出1倍多。同为纯电SUV车型，特斯拉Model Y在英国售价为4.5万英镑（约37.14万元人民币），仅比ATTO 3高出23%；而国内Model Y比元PLUS起售价高出87%。比亚迪在欧洲其他国家的定价策略亦是如此。

中国汽车市场内卷严重，中国新能源汽车走出国门即使抬高售价仍有一定竞争力。比亚迪内部也认为在海外市场存在溢价空间。

在比亚迪看来，自身在海外知名度并不低，纯电动大巴业务已在全球400多个城市布局，为个人乘用车业务铺垫了品牌认知，也带来溢价可能性。一名比亚迪人士举例称，比亚迪纯电动大巴卖到欧洲、美国，单价约为70万美元，接近500万元人民币，而竞品价格不到300万元人民币。

比亚迪海外销售模式以经销商为主。李云飞称，当地经销商也意识到新能源汽车的风口来了，而全球比较确定的新能源汽车品牌就是特斯拉和比亚迪，特斯拉选择直营，比亚迪则给了海外经销商合作的机会。

比亚迪一名管理层人士告诉财新，新能源汽车在欧洲市场渗透率高，2023年比亚迪会在欧洲大范围开店，将选择排名前列、历史悠久的经销商合作，海外管理团队全部本土化。

欧洲有良好的新能源土壤，尤其是北欧市场，2022年挪威新能源汽车渗透率超过80%。欧洲市场新能源汽车供给紧张，也给国内车企带来机会。一名2022年末参与了欧洲电动汽车市场实地调研的车企人士称，普通消费者在欧洲购买电动汽车新车，等车周期往往在一年以上，国内品牌这两年在欧洲开始上量，优势之一就是交付周期更短。

此外，比亚迪也在积极布局东南亚市场。泰国政府计划到2030年将该国电动汽车产量提升至汽车总产量的30%。2022年2月，泰国发布电动汽车激励措施，进口电动汽车消费税税率从8%降至2%。车企闻补贴而动。8月，比亚迪宣布进入泰国，其在泰国的渠道合作伙伴RVER Automotive称，计划在2022年底前建成31家比亚迪经销店，2023年将建成60—70家。比亚迪还计划与合作伙伴扩大充电网络，即将开放1000多个充电点。一名比亚迪供应链人士称，比亚迪目前海外模式仍是整车出口，泰国当地经销商销售火爆程度超出公司预期。

日系车在东南亚的燃油车市场占绝对优势，因此不少中国车企希望借新能源“换道超车”。2023年1月，泰国纯电动汽车销量排行榜几乎被中国品牌霸榜，前三名分别是比亚迪ATTO 3、哪吒V和长城欧拉好猫，第四名至第六名则均为上汽名爵。

比亚迪ATTO 3、 哪吒V和长城欧拉好猫被视为“低价版特斯拉”，特斯拉进入该市场带来电动汽车示范效应，中国品牌则随之进入，凭借价格优势接住下沉市场。

不过，2024年以后，电动汽车须在泰国当地生产才能享受税收优惠和消费补贴。为顺应政策要求，比亚迪已公布泰国建厂计划，预计于2024年投产，主要生产右舵汽车，年产量约15万辆，产品投放泰国本土及周边东盟国家。知情人士称，该投资为“绿地投资”，如按15万辆产能估算，投资至少要20亿元人民币。

奥地利EFS汽车企业咨询公司总裁雷霆生认为，中国新能源汽车外形、驾驶系统、智能化在全球范围内都具备竞争力，中国车企现在有机会在海外立足。

当前国内汽车市场和海外市场“冰火两重天”。乘联会数据显示，2023年国内汽车市场开局不顺，前两个月累计零售量为267.9万辆，同比下降近两成；同期，海关总署数据显示，全国汽车（包括底盘）出口额为968.3亿元，同比增长78.9%；出口数量为68.2万辆，同比增长43.2%。

比亚迪海外市场销量也呈现高速增长趋势。2023年前两个月海外销量已达2.5万辆。2022年比亚迪累计出口量为5.5万辆。

国内市场严重“内卷”，“出海”是车企去库存和消化产能必由之路，对于产能最大的比亚迪更是如此。有市场人士指出，比亚迪国内产能面临过剩风险，亟须向海外释放产能。但目前海外投资的风险较大，有很多不确定性。

为支持海外业务，比亚迪学习上汽集团下场做船东。2022年10月，财新从多个渠道获悉，比亚迪的关联公司在山东烟台一家船厂订造多达8艘可装载7700辆汽车的滚装船，目前基本确定建造的是6艘，另外2艘是选择权订单，总造价接近50亿元。上汽集团是国内汽车出口量第一的车企，旗下安吉物流运营总计31艘汽车滚装船，包括6艘外贸船，是中国最大的汽车滚装船船东。

车企应对海外市场须步步谨慎。前述参与了欧洲市场调研的人士称，海外市场正拿着放大镜看中国汽车品牌的瑕疵。比如今年2月，比亚迪在日本的电动大巴就因为检测出“六价铬”而招致风波，这类问题是中国车企“出海”须共同面临的风险。

**卢羽桐、屈运栩，顾昭玮（实习）对此文亦有贡献**

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊 | 国际航班“晴雨表”

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

国门打开三个月，国际航班恢复呈现鲜明的地域特征，各区域航线的恢复程度和速度深受地缘政治因素干扰




2023年3月15日，海南海口美兰国际机场，旅客准备登机飞往新加坡。中国与东南亚、中亚、中东、俄罗斯等逐渐加深的经济合作，将为这些地区的国际航空市场带来新机会。图：骆云飞 /中新社

**文 | 财新周刊 赵丹**

国门打开三个月，挣扎三年的航空业终于苏醒。

国内航班量以春运为契机持续增长，目前已超出疫情前水平；但国际航班冷热夹杂，复苏缓慢，刚刚恢复至疫情前的20%，这低于此前业界普遍预期的30%水平。

3月26日起，中国民航开启新一轮夏秋航季。按照民航局公布的国际航班计划，116家航空公司计划每周安排国际定期客运航班10580班，相比目前周均2000多班的数量，这一目标增量不小；而对比2019年夏秋航季的周均17524班，也仅恢复至60%。不过，民航局航班计划一般为上限数字，国际客运航班最终能恢复到几成，还有诸多不确定因素。

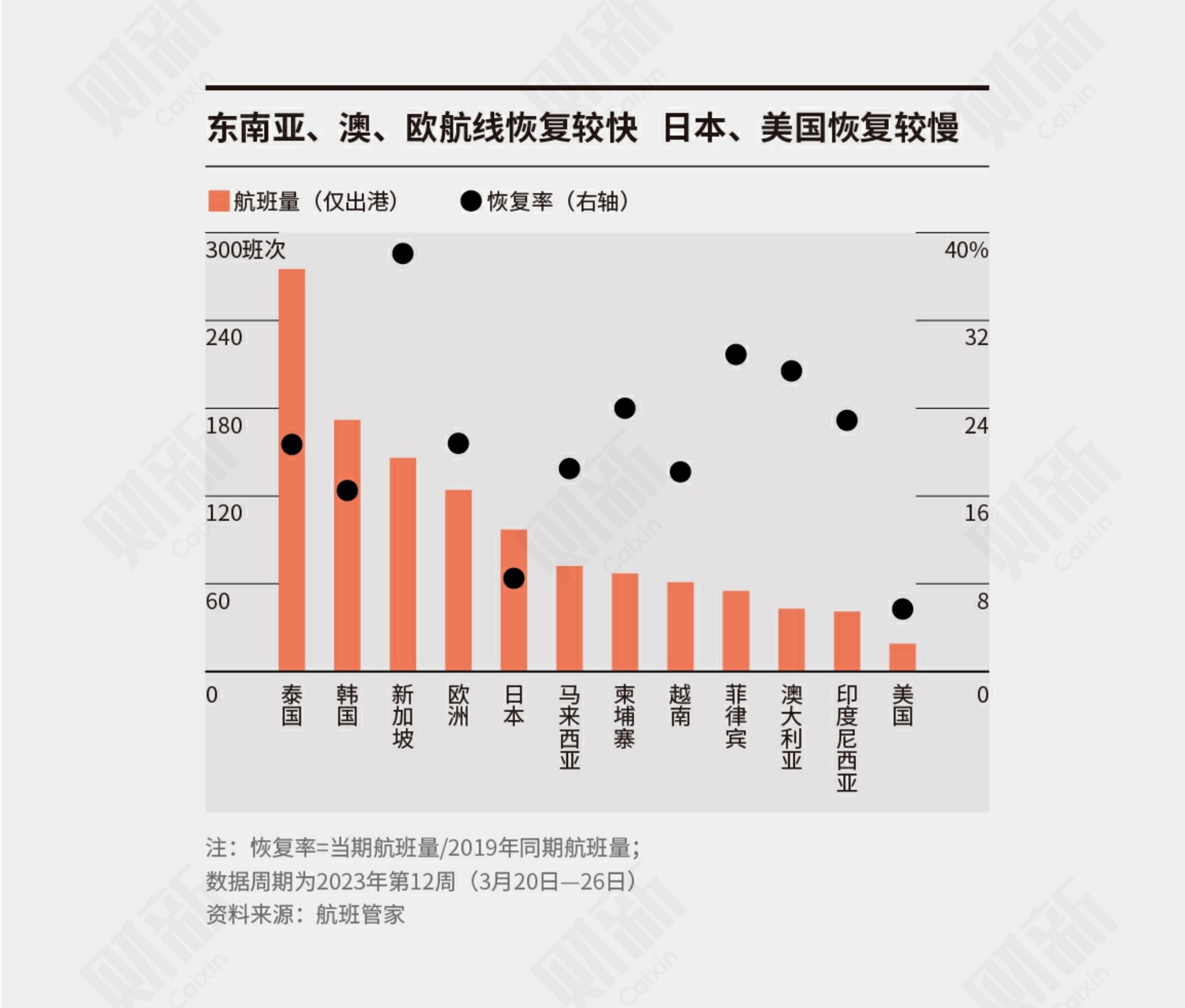
据民航数据平台航班管家，截至2023年第12周（3月20日—26日），中国国际航线以东南亚为主，占国际航班量的53.2%，超过一半。其次为东亚，占19.3%。欧洲占8.7%，西亚占5.5%，大洋洲占3.9%，南亚占2.9%，非洲占2.9%，北美洲占2%，中亚占1.6%。

各区域航线对比疫情前同期（2019年3月20日—26日）的恢复速度和程度，堪称地缘政治的“晴雨表”。

中东和东南亚热烈拥抱中国旅客。对中国政策友好的中东国家，如卡塔尔、科威特等与中国的国际航班，出人意料地恢复到接近疫情前水平，阿联酋、沙特阿拉伯、叙利亚、亚美尼亚、阿塞拜疆、以色列、约旦甚至超出疫情前水平；而在即将到来的夏秋航季，东南亚仍是航司持续加力的方向。

东亚近邻情况较复杂。其中，中国第五大贸易合作伙伴韩国，在3月初达成恢复航班协议后，航班量很快就超过了新加坡、仅次于泰国，恢复率超过16%；中国第四大贸易伙伴日本，双方还迟迟未公布复航谈判结果，恢复率仍不足10%。不过，业内人士认为，日韩与中国向来“政冷经热”，民间需求旺盛，也是航司的传统盈利航线，国际航班前景依旧向好。

中国民航大学经济与管理学院教授、航空经济研究所所长李晓津对财新指出，国际航线恢复的区域差异，主要受国际形势变化的影响。比如，中美关系持续紧张，就严重影响了两国间航班的恢复。美国交通部拒绝中国航司增班申请，双方仅保持每周各自12个往返航班，通航城市屈指可数，两大主要城市北京与纽约直飞航班至今未恢复。自俄乌冲突以来，西方国家与俄罗斯互关空域，欧美航司飞至中国需绕路而行，成本大增。以此为借口，美国政客欲促动政府禁止包括中国航司在内的所有赴美航班飞越俄罗斯上空。




欧洲、澳大利亚恢复率均超过20%的平均水平。欧洲多国进入中国文化和旅游部第二批出境团队游名单；澳大利亚虽暂未进入名单，但鉴于大量移民、华人华侨、留学生往来需求，航班恢复率也处前列。不过，长期来看，远航点依然受距离影响，后期恢复劲头可能不足，未见爆发式增长的趋势。

民航资深从业人士唐朝认为，中国经济向东（美国、日韩等国）发展面临不小阻碍，会影响到国际航空市场的持续发展；而与东南亚、中亚、中东、俄罗斯等地正在逐渐加深的经济合作，将为这些地区的国际航空市场带来新机会。

据财新了解，中国民航局也是以国际关系为基准，优先开放友好国家的航权航线，其对国际航班恢复定调"分阶段、分步骤"，即是将运行安全放在首位，对疫情后民航保障能力进行谨慎评估的结论。

南方航空销售部副总经理李翔对财新指出，疫情前中国出境旅客构成基本以旅游为主，其次是探亲访友、公商务活动和留学生客群，但疫情三年使客群结构发生了深刻变化。疫情期间和恢复初期，留学、商务、探亲等刚需成为主流，旅游客群需求复苏是后市看点。中国旅游研究院在2月的一份分析报告预测，2023年中国出入境旅游人数将达到9000万人次，仅相当于疫情前水平的31.5%。

通过放开外国人来华签证等政策，中国政府正展现出积极开放的态度，为增加国际航班创造有利条件。夏秋新航季来临，各航司在前三个月基础上继续增加国际航班，到"五一"和暑运旺季，业内人士预测国际航班能够恢复至五成以上。

## 国际冷热夹杂

国门打开，沉陷三年超低底部的民航业迫不及待地复飞蓝天，但利润最高的国际航班恢复却不尽如人意。

2023年新年伊始，在新冠病毒"乙类乙管"政策执行之初，民航局运输司司长梁楠曾表示，考虑到航空公司恢复运营，国际航班受市场需求、运力安排、时刻协调、中外航空当局批复等多重因素影响，需要较长准备时间。另一方面，历经三年的疫情冲击，旅客跨国出行意愿仍需一段时间逐步恢复。

多名民航业内人士也向财新表示，结合国外此前一年的开放经验，国际航空市场不会在短时间内复苏，而会以稳步增长的节奏恢复。

据航班管家数据，截至2023年第12周（3月20日—26日），国际航班平均恢复至2019年同期的19%；到3月26日夏秋航季首日，恢复率终于突破20%。尽管已有保守预期，但实际恢复速度仍低于业内预期的三个月达到30%。

恢复速度受供需两端双重影响。民航资深人士林智杰对财新分析称，目前双边国际航线的主要制约因素还是航权谈判以及入境政策的优化。

所谓“航权”，是指国际航空运输中的过境权利和运输业务权利，在国际航空运输中交换这些权益时，一般采取对等原则，其中包括双方国家执行对等数量的国际航班。改革开放后，中国与各国相继签署民用航空运输协定，明确约定了定期航线的基础原则，即各方应采取一切适当措施，确保双方指定空运企业在规定航线上机会均等、合理平衡和相互有利。

2022年12月28日，民航局发布《关于恢复国际客运航班工作方案》，宣布2023年1月8日起，不再对国际客运航班实施“五个一”“一国一策”等调控措施，中外航空公司按照双边运输协定安排运营定期客运航班。这里所指的“航空运输协定”，即回到疫情前双边框架下，中国和各国已有的航线数量。

1月10日，梁楠在新闻发布会上介绍称，民航局自1月8日起受理中外航司航班计划申请，已有近40家中外航司报送了涉及34个国家、每周约700班客运航班计划申请，其中大部分航班计划于1月下旬至2月期间恢复运营。

虽然原则上回到疫情前的规则，但让绝大多数停飞三年的国际航班重新飞起来，不是一声令下就可以完成的，还需要中国与每个国家一一进行复航谈判，形成双方认可的方案。

“各国的双边航权谈判差异性比较大，一方面是程序有所区别；另一方面双方谈判的意愿和关系基础也很重要。所以区域市场表现出‘冰火两重天’，分化很大。”林智杰透露。

不少国家在中国放开之初，以防疫为由，对中国旅客提出严格的入境措施，拖慢了复航谈判的进度。如日、韩两国一度暂停对中国公民发放签证，甚至限制中国航班。法国、德国、意大利、英国、西班牙、澳大利亚、荷兰等国都曾对中国旅客加强入境措施，包括核酸检测证明、疫苗证明、落地核酸等。直至2月下旬、3月初，各国才逐步取消限制措施。

中美复航谈判更是曲折。从目前中美航司公布的航班计划来看，中美航班仍然止步不前，预计在10月底之前无法大规模增加，直飞票价依然高企。

除了政治因素，唐朝认为，国际航班恢复还要考虑航班安全、保障能力和市场效益三个因素。

疫情三年，很多中小型航司很久没有运营过国际航班，国际航点业务生疏甚至断联。飞行员签派、国际航班运行、境外维修保障、对境外代理人的安全管控等多方面能力需要重建，境外销售渠道需要重新打通，过期或作废的合作协议需要重新签订，这些都要数月的准备时间。

从市场效益来看，“目前国际航班维持在‘紧平衡’状态，对航司来说也是有好处的。如果航班增长过快，需求跟不上，票价大幅下降，航司收益也会下滑。”唐朝认为，因此航司也希望航班恢复稳步推进。

就行业准备情况来看，李晓津认为，“中国航企的准备情况好于预期。”由于民航局在恢复初期对安全的严格要求，各航司和机场在人员、设备上的准备较为充分；另一方面，正是由于恢复速度没有很快，未造成集中冲击，因此恢复过程比较有序。

一名行业人士认为，目前亟须加强的是边检和海关人员队伍。在疫情中，不少中小机场整体削编，大机场边检能力也停滞许久，还需要加强对人员的恢复和培训。

除了中方保障能力，海外机场保障能力也局限了国际航班的增长。近期，不少网友在社交媒体上表示，泰国机场由于出入境旅客暴增，排队时间较久，体验不太好。3月以来，曼谷素万那普国际机场由于保障能力饱和，很多国际航班都分流到另一个本以国内航班为主的廊曼机场起降。

“东南亚不少机场正在面临瓶颈。”唐朝表示，虽然东南亚放开已有一段时间，但其主要客源还是来自中国。疫情期间，东南亚机场流失了大量熟练工，且本身运营能力稍弱，因此在中国旅客猛增后，有些应接不暇。

春秋航空董事长王煜向财新表示，春秋航空在恢复东南亚航线时，会特别考虑当地的地面保障能力。“疫情三年，东南亚很多机场人员短缺，设施设备水平跟不上，所以依然需要时间来恢复。”

李翔介绍称，欧洲部分机场地面代理也存在人工短缺现象，对航班正常运行带来障碍。南航在恢复国际航班过程中，主要就是与这些地面服务部门持续沟通，确保航班能够准点运行。

如何提振消费信心，也是航司需要思考的命题。李翔认为，疫情导致国际航班客群结构变化，旅游客群不是一朝一夕就能恢复。航司需要作好市场调研，与旅游产品进行深度融合，制定更加精准的促销政策。

团队游方面，中国文旅部公布的出境团队游国家名单，在3月刚刚增加至60个国家，其中除了东南亚，多数国家团队游项目正在重启准备中，大规模出境游需求还未到来。

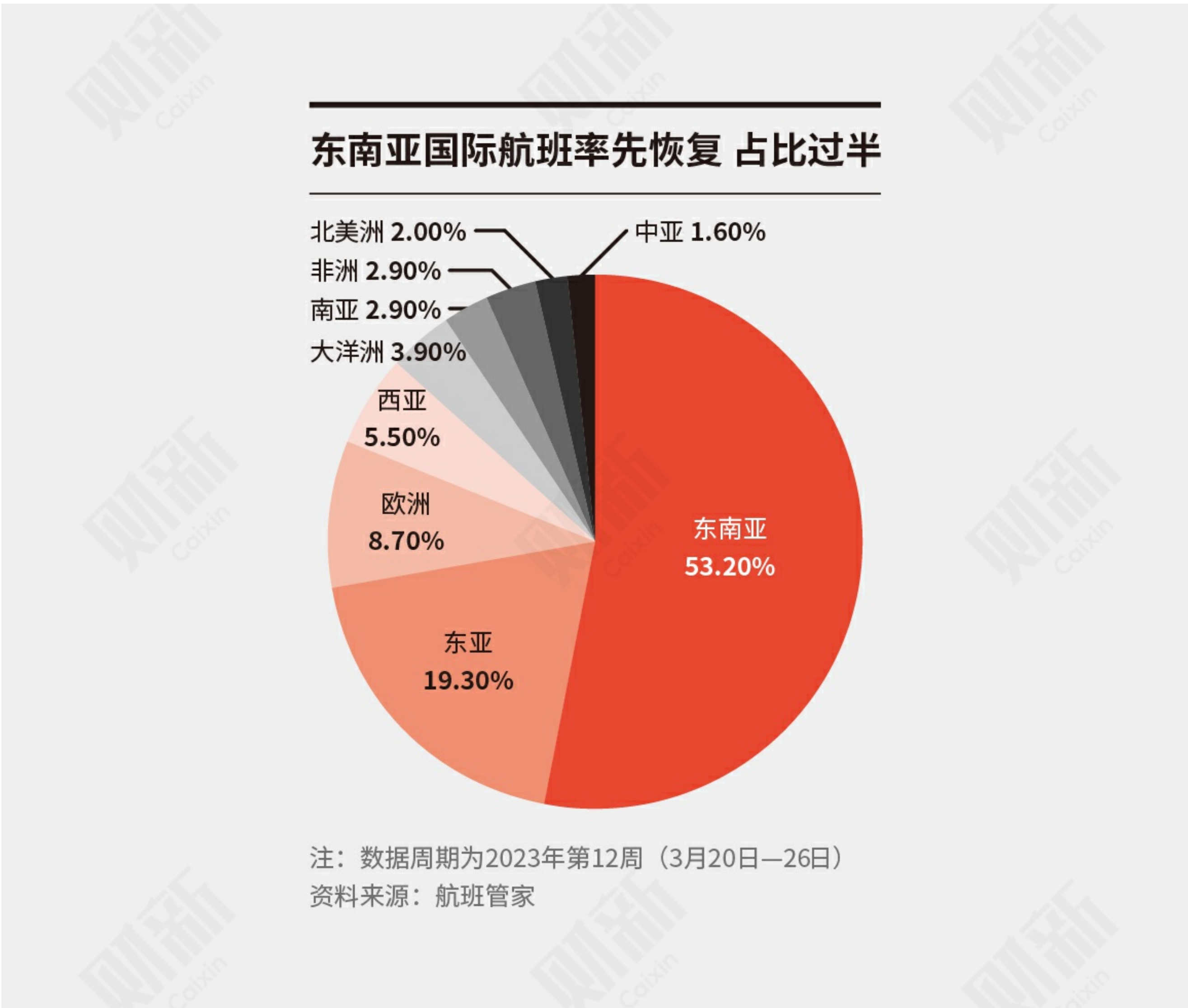
在后疫情时代，旅游业仍需以更开放的姿态创新发展。除了传统线路，“一带一路”国家、中东国家等新的增长点，正等待着旅游业的挖掘。“我们会根据国家合作关系的深入，去做更多深度航线合作，开拓更多元化的旅游产品。”同程旅行国际机票高级运营专家段乔表示。

## 亚洲率先恢复

国门打开，亚洲特别是东南亚的国际航空市场率先恢复。

据航班管家数据，截至2023年第12周（3月20日—26日），中国至新加坡周航班量达146班，恢复至2019年的38.1%，恢复率最高；中国至泰国周航班量超过270班，恢复至2019年的20.7%，航班量最多；中国至菲律宾、柬埔寨、印度尼西亚恢复率分别约达28.9%、24%、22.9%，至马来西亚、越南均恢复超过18%。

中国航司均聚焦亚洲，优先复飞东南亚航班。根据各大航司3月国际航班计划，东航每周有超过100个东南亚航班，南航每周超过80个，厦航每周60个左右，国航每周40个左右。夏秋航季，东南亚航班还将继续增加。




不对中国游客加码防疫措施、高官在机场亲自迎接中国旅客、对中国态度友好的泰国，成为出境游第一热门选择。仅1月，中国赴泰旅客近10万人次。据航旅纵横数据，2月6日开放团队游一个月后，中国前往泰国的旅客量同比增长超30倍。泰国旅游局预计，2023年一季度中国游客将达到40万人次，超出此前预测的30万人次。

王煜介绍称，在疫情之前，春秋航空40%的运力都投放在国际（地区）航线；开放之后，春秋航空也将瞄准国际市场发力，特别是东南亚市场。在春秋航空2022年业绩预告说明会上，其管理层也表示，国际航线恢复得还不错，尤其是泰国。总体判断是，2023年底前，春秋航空的国际航线恢复到2019年的八到九成，泰国航线可能会超过2019年。

东南亚之后，以日韩为代表的东亚地区国际航班恢复量排名第二，占比19.3%，其中韩国恢复16.5%、日本恢复8.5%。

作为与中国密切往来的地区之一，日、韩两国在中国开放初期加码防疫措施——包括强制中国入境旅客落地核酸检测、身带不同颜色标志牌，限制中国航班落地机场，不增加中国直飞航班等，甚至在1月初暂停签发中国公民短期签证。对此，中国也一度暂停签发对日、韩两国公民的普通签证。1月21日，日本政府恢复签发中国公民签证，并自3月1日起对中国旅客改落地检为随机抽样检测；2月11日，韩国政府恢复签发中国公民签证，并自3月11日

起取消落地核酸要求。中方随后才分别宣布恢复日、韩两国公民短期签证。

“签证风波”后，中韩航班逐步走上正轨。3月3日，韩国国土交通部公告与中国达成将国际航班恢复到疫情之前水平的协议，即日起逐步增加航班，按照每国每周608班次的额度执飞，总共1216班。疫情前，中韩间航线每周约为1100班，占韩国国际航班的24%。

韩国国土交通部部长元喜龙（WonHee-ryong）表示：“中韩国际航线增加，将为近期低迷的韩国国内市场注入活力。”民航出行App航旅纵横数据显示，2月，韩国首尔成为中国旅客受欢迎的出境旅行目的地的第四名。

一名熟悉中韩民航市场的人士表示，中韩市场需求相对稳定。在华投资的韩国企业，以及在韩务工的中国朝鲜族人群，是两大需求来源。“双方沟通顺利，辽宁、吉林和山东几个中韩人员往来密切的机场，都与韩国进行了充足的沟通，确保恢复过程平稳有序。”他说。

日本方面，两大航空公司日本航空和全日空航空表态积极，均表示会从3月下旬开始大幅增加中日之间的航班数量。日本航空公司执行董事、中国区总代表佐藤靖之在接受中国媒体采访时表示：“日本各界期盼中国游客早日赴日旅游，包括航空公司在内的相关行业需要为此共同努力，不让时隔三年再次赴日的中国游客失望。”

中国在线旅行平台（OTA）也看好日韩旅游市场发展空间。段乔表示，4月是日本传统旅游旺季“樱花季”，趁航班换季，增速有望比一季度加快不少。

乐观情绪下埋伏隐忧。虽然中国是韩国的第一大贸易伙伴，但自2022年9月后，韩国对中国的出口逐月下滑。2023年2月，韩国对华出口额更是大幅下滑24.2%。韩国KBS电视台在报道中称：“美国政府公布芯片补贴细则，韩企在中美之间左右为难。”

而中日之间的复航谈判，目前也没有公开任何进展。双方在2023年夏秋航季能够增加多少航班量仍是未知数。林智杰认为，中日航班恢复慢，也受日本机场保障能力的限制，因为日本老龄化非常严重，地面保障能力十分有限。

李晓津认为，虽然日韩航班恢复目前已无政策阻碍，但受制于国际关系的不稳定，日、韩两国和中国之间的人流物流交往增速在下降，未来中日、中韩的贸易水平可能成为影响国际航班的重要因素。

## 中美航班前途未卜

受双边关系影响，中美航班恢复依然停滞不前。

在出入境政策放开初期，中国航司满怀期待，向美国交通部提交了一大批复航申请。1月3日，国航率先向美国交通部递交大批增班申请，包括3月26日之前北京直飞纽约、旧金山和华盛顿等每周多达20个新增航班申请；1月4日，海航提交计划复飞4个中美航班，每周11班；1月9日，南航提交增班申请，计划新增每周19班，广州至洛杉矶、纽约、旧金山均为每天一班；东航2月27日提交增班申请，计划自3月10日起上海浦东—纽约航班增至每周3班，并在3月26日至10月28日的新航季新增每周一班上海浦东—洛杉矶航线；此外，川航和厦航等航司也都曾积极递交新增航班计划。

但在2月中旬，美国交通部拒绝了美国航司在夏秋航季新增中国航班的计划。2月23日，财新从美联航总部得到回复称：“美国和中国大陆之间的航班继续受到美国交通部命令的管辖，该命令限制了中美之间的航班量。”而另外两大美国航空公司达美航空和美国航空，3月也一直未能增加中国航班。

根据对等原则，美国航司无法新增中美航班，则美国政府也不会批复中国航司的增班申请，中美航班数量如此继续“卡壳”。

3月初，中国几家主要航空公司重新向美国交通部提交的航班计划，都比各自年初计划削减了不少。如东航新提交的申请是，在3月26日—10月28日航季期间，上海浦东—纽约航班变为每周两班，同时新增上海—洛杉矶航班每周一班。因此总量并没有发生变化。南航3月2日提交的申请也显示，新航季执行每周两班广州—洛杉矶航班，比目前仅增加一班；以及广州—纽约航班，维持每周一班不变。这些申请迄今未得美国方面的回复。

1月8日至3月底，除疫情期间部分经停韩国的航班恢复直飞外，新增中美航线稀少。目前在运营的中美航线只有北京—洛杉矶，深圳—洛杉矶，上海—纽约、底特律，厦门—洛杉矶，广州—纽约、洛杉矶。其中，中国航司每周8班，美国航司每周12班。

根据对等原则，目前中国航司还未用满每周12班的额度，因此中方仍有增班空间。如果中美不再进行新的航线谈判，夏秋航季中美直飞航班将确认为每周24班，中美各12班——这与疫情前中美间每周超过300个航班相比，不足10%。

中美之间航线谈判不畅，业界人士认为是多种原因所致，最直接的原因是美国航司无法飞越俄罗斯上空，导致其直飞成本高昂，无法与中国航司竞争，因此美国增加中国航班的动力不大。

2022年初，因俄乌冲突，欧美国家相继对俄罗斯航司关闭领空。作为回应，当年2月28日，俄罗斯对欧盟、英

国、美国、加拿大等36个国家关闭领空。

俄罗斯地处东西交通大动脉，航司在执飞部分欧亚线路航班时通常会经过俄罗斯领空。航空分析公司Cirium睿思誉的数据显示，关闭领空之前，每天约有600架次在欧洲起飞或降落的航班会飞越俄罗斯领空。根据俄罗斯联邦航空运输局的数据，2021年有近19.5万个商业航班通过俄罗斯的领空——但在疫情前，这个数字超过30万个。

关闭领空后，欧美各航司往返亚洲时需要改道而行，增加了飞行时间和燃油成本，而中国航司则依然可以经过俄罗斯上空。

2月24日，美国参议院外交关系委员会主席罗伯特·梅南德兹（Robert Menendez）和共和党参议员詹姆斯·里施（James Risch）敦促美国政府禁止中国航司以及其他非美国航司在执飞美国航班时飞越俄罗斯。3月18日，《纽约时报》报道称，美国交通部草拟了一份禁止赴美中国航班飞越俄罗斯领空的命令。美国政府最终会否作出这类决定，是中美航班恢复的最大不确定因素。

除此之外，一名行业分析人士认为，此前外国人办理赴华签证阻碍较多，也使美国旅客需求减少，这让美国航司缺少增加中美航班的动力。

3月14日，中国外交部发布通知，次日起，放松外国人来华签证及入境政策：恢复2020年3月28日前签发且仍在有效期内的签证入境功能，驻外签证机关恢复审发外国人各类赴华签证，口岸签证机关恢复审发符合法定事由的各类口岸签证。另外，还恢复海南入境免签、上海邮轮免签，港澳地区外国人组团入境广东免签、东盟旅游团入境广西桂林免签政策。

上述行业人士认为，这一政策的放松利好国际航班恢复，希望能够再次促成中美航班谈判。

但李晓津认为："必须要承认，不管是留学还是商务活动，中美之间的关系都在趋冷，交流在变少，需求也会变少。"

疫情前，美国国际教育协会（IIE）公布的《2019门户开放报告》指出，2018/2019年度，中国赴美留学人数增幅大规模下滑，已缩小至1.7%。疫情期间，IIE的《2022年国际教育交流门户开放报告》显示，虽然2021/2022年度中国内地依然是美国最大的留学来源地，有290086名中国赴美留学生，但与上一年度的317299人相比下滑8.6%。这也是自2013/2014年度以来，中国留美学生数量首次跌破30万人。

"供给和需求两端呈现'双下降'趋势，这会对中美航班恢复产生较长期的影响。"李晓津表示。

美国对中国航空市场兴趣下降，还有其国内市场供不应求的因素。一名券商分析人士对财新称，目前美国国内航班供给还未恢复至2019年水平，但需求旺盛，飞机供应不足，机票价格也大幅增长，可能导致其暂时没有余力增加中国航班。

## 欧澳航线难爆发

中欧和中澳航班的恢复率，均超过了20%平均水平，分别为20.8%、27.4%，超过了地理位置更近的日、韩两国。

欧洲部分国家在中国开放初期也曾设置一些防疫要求，不过2月16日、早于日韩半个月，欧盟轮值主席国瑞典就发布声明称，欧盟27国达成共识，同意逐步取消对来自中国旅客的疫情限制措施。

针对3月14日中国外交部宣布放开外国人来华签证及入境政策，中国英国商会对财新称，这一积极举动印证了中国一直以来对外开放的承诺，以及看到中国在刚刚举行的"两会"中所作承诺转化为实实在在的成果，同时希望这些举措能够提高国际社会与中国接触的兴趣，重建信任与理解，增加赴华旅客数量。

3月10日，中国文旅部发布第二批40个出境团队旅游国家名单，其中包括法国、意大利、西班牙、希腊等11个欧洲国家，比第一批名单增加不少，为中欧航班恢复增加利好。不过前两批名单均未包括英国。

受地缘政治影响，中国留学生的流动方向在发生细微变化。实际上，在疫情前，变化已初现端倪。2019年，英国留学权威机构Study in UK网站公布调查指出，在2018/2019年度，英国首次替代美国，成为中国留学生群体最大意向国。20.14%的中国留学生将英国视为留学首选，而将美国作为首选的比例锐减至17.05%。

疫情期间，这一趋势继续演变。根据《中国留学发展报告（2022）》，中国留学美国人数连续两年下降，中国留学加拿大人数连续三年下降，而留学英国人数增长更快。2021/2022年度，中国留学英国人数超过17万，其中来自中国内地的留学生五年内上涨42%。

李晓津认为，中美航班受限，利好中欧航班。不管是旅游还是留学需求，都会有从美国转向欧洲的趋势。另一方面，欧洲国家与中国之间的商务需求比较旺盛，也会对航班恢复产生积极影响。

不过，欧洲航司同样因为无法飞越俄罗斯领空，面临着更加高昂的飞行成本。法荷航CEO本杰明·史密斯表示，欧洲航空公司的飞机被迫选择更远的航线前往亚洲，以绕开俄罗斯，这使得中国企业拥有"不公平"的优势。关

于俄罗斯领空使用权限的争议，也将继续影响中欧航班前景。

中澳航线恢复率排名靠前。唐朝解释称，虽然澳大利亚目前暂未列入中国出境团队游名单，但是中国的移民、华人华侨、经商留学群体很大，对澳大利亚的来往需求旺盛。

中国留澳学生基数巨大，但2020年以来，人数也已连续三年下降。据澳大利亚政府教育部官网数据，2022年，留澳中国学生同比降低13%，为20年以来最大降幅。李晓津认为，团队游仍未放开，留学需求有所下降，或为未来影响中澳航班增速的主要原因。

段乔指出，前期欧洲、澳大利亚航班恢复速度领先日韩，有其开放较早、航班基数小的因素影响。从长期看，欧洲、澳大利亚的旅游市场开放度尚未达到良好状态，外加距离因素，远航点航线可能增速转缓。

版面编辑：沈昕琪

# 专栏｜银行危机美联储难辞其咎

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

疫情后美联储维持量化宽松的时间过长，扩大了银行资产负债表，无保险存款快速累积，加之监管放松，货币政策快速转向时一些银行陷入困境

**文丨拉古拉迈·拉詹**
**美国芝加哥大学商学院金融学教授**
**印度央行前行长**

近期美国的银行倒闭似乎有显而易见的原因。硅谷银行（SVB）和签名银行90%的存款是没有存款保险的，这两家银行及其他一些中小银行脆弱性的背后，有四个与美联储相关的原因。

首先，在美联储实施量化宽松政策时，无保险存款通常会大幅增加。因为量化宽松涉及央行使用自有的流动性储备（一种形式的现金）从市场购买证券，这不仅增加了央行资产负债表的规模，还推动了整个银行体系资产负债表和无保险存款规模的扩张。我与合作者在2022年8月的美联储杰克逊霍尔会议上指出了这一被忽视的事实。随着美联储在新冠疫情期间再次实施量宽政策，无保险存款规模从2019年底的5.5万亿美元增至2022年一季度的8万亿美元以上。

SVB的存款流入从2019年三季度的不到50亿美元增至平均每个季度140亿美元。但当美联储结束量宽、加息，并迅速转向量化紧缩（QT）时，情况发生逆转，SVB开始出现无保险存款流失的情况。

其次，因大量存款涌入，许多银行选择购买国债和抵押贷款支持证券（MBS）等流动性较强的长期证券，以赚取“利差”。通常情况下，这样做并不会太冒险。在很长一段时间内，长期利率没有上升太多；即使开始上升，银行家也明白存款人往往反应迟缓，会在很长一段时间内接受较低的存款利率。因此，银行认为可以受到利率平稳和存款人自满的双重保护。

然而，这次情况有所不同，因为大量无保险存款是由美联储行动产生的，来得快去得也快，美联储改变政策时也容易流出。相比个人储户，大型储户反应快、易沟通，少数人的行动就能引发连锁反应。

在美联储加息的过程中，已经认识到银行风险和在货币市场基金中可以获得更高利率的存款人，会希望获得更高的利率。银行资产和沉睡存款之间的丰厚利差受到威胁，令银行的盈利能力和偿付能力受到损害。金融业有句老话：“通往地狱的道路，通常是由正利差铺就的。”

第三，前两个因素的影响被放大了。上一次美联储在2017年—2019年间转向量化紧缩和加息时，政策利率的增长幅度较小，银行持有的利率敏感证券规模也较小。因此，银行资产负债表需要承受的损失较小。尽管存在许多跟近期相同的因素，但当时并未出现存款人挤兑。

而这一次，美联储加息的幅度、速度以及银行持有的利率敏感资产的规模都要大得多。联邦存款保险公司（FDIC）透露，仅银行持有的可供出售、持有至到期的证券损失就可能超过1.5万亿美元。

第四个原因是监管不力。作为银行监管机构，美联储没有及时看到银行对利率风险敞口的上升，或者它们无法迫使银行降低风险。倘若监管更有力，当前陷入困境的银行会更少。

当然，另一大问题是特朗普政府时期放松金融监管，让中小型银行不再需要满足与最大机构一样的监管要求，后者需接受压力测试等。

这些问题表明，美联储的政策调整和监管不力对当前的银行危机负有一定责任。新冠疫情发生后，美联储维持量宽政策的时间过长，扩大了银行的资产负债表，并让它们积累了更多无保险存款，使银行越来越依赖容易获得的流动性。这种依赖增加了扭转量宽政策和收紧货币政策的难度。量宽政策的规模越大，持续时间越长，美联储使银行资产负债表正常化所需要的时间就应该越长，理想情况下，加息也需如此。

遗憾的是，这些金融稳定问题与美联储的抗通胀任务产生了冲突。现在市场预计在通胀仍明显超过政策目标的情况下，美联储将停止加息，转向降低利率。一些观察家呼吁停止量化紧缩。美联储再次通过贴现窗口和其他渠道提供大量流动性。若金融部门的问题没有使经济增长放缓，这些行动可能会延长抗击通胀的时间，需要付出更大代价。

**更多报道详见：**【专题】硅谷银行危机

版面编辑：沈昕琪

# 回溯｜一周回溯（《财新周刊》2023年第13期）

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期



一周回溯

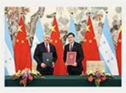
3 月 30 日，中共中央政治局召开会议，研究部署在全党深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育工作，审议《领导干部报告个人有关事项规定》。

3 月 26 日，习近平向因病未能如期访华的巴西总统卢拉致慰问电；28 日，习近平同沙特王储兼首相穆罕默德通电话。

3 月 25 日，为期三天的中国发展高层论坛在北京举行。来自国际组织、世界 500 强企业、全球工商界的 100 多位嘉宾，围绕经济复苏等话题进行交流和研讨。



3 月 28 日至 31 日，博鳌亚洲论坛 2023 年年会在海南博鳌举行，主题为“不确定的世界：团结合作迎挑战，开放包容促发展”。李强出席开幕式并发表主旨演讲。新加坡总理李显龙、马来西亚总理安瓦尔、西班牙首相桑切斯、科特迪瓦总理阿希以及国际货币基金组织总裁格奥尔基耶娃出席。



3 月 26 日，中国与洪都拉斯两国外长在北京签署建交公报，两国正式建立外交关系。



3 月 24 日，巴西前总统迪尔玛·罗塞夫出任新开行第三任行长，巴西目前为新开行轮值主席国，任期将至 2025 年 7 月。

3 月 27 日，以色列总理内塔尼亚胡宣布推迟司法改革相关立法程序。围绕政府推动司法改革引发的争议，连日来以色列多地持续出现大规模抗议，执政联盟内部也陷入“混乱”。

3 月 27 日，联合国安理会针对俄罗斯提交的呼吁由联合国就“北溪”管道爆炸事件开展国际调查的决议草案举行表决，结果未能通过。俄罗斯、中国和巴西投票赞成，其他安理会成员弃权。

3 月 27 日，二十届中央第一轮巡视对象公布，将对 30 家中管企业党组开展常规巡视；对 5 家中管金融企业党委开展巡视“回头看”；对国家体育总局党组开展机动巡视。



3 月 30 日，中共中央台办、国务院台办主任宋涛在武汉会见来大陆访问的马英九一行。

3 月 23 日，美国国防部长劳埃德·奥斯汀称，美军当天空袭了叙利亚境内与伊朗伊斯兰革命卫队有关联的组织，作为对驻叙利亚美军基地当天遭一架自杀式无人机袭击的报复。

3 月 28 日，日本国会参议院通过了 2023 财年预算案，其中防卫预算达 6.82 万亿日元，创历史新高。

3 月 28 日，据朝中社报道，朝鲜于 3 月 25 日至 27 日进行了潜水式战略武器系统试验；27 日进行了导弹试射。



3 月 23 日，TikTok 首席执行官周受资出席美国国会众议院能源和商务委员会听证会，回应来自美方议员“国家安全”等方面的问题。

3 月 31 日，香港交易所推出新特专科技公司上市机制，进一步扩大香港的上市框架。《主板上市规则》新增一个章节，有意根据新章节上市的公司自该日起可提交正式申请。

3 月 28 日，国家网信办“清朗·优化营商网络环境 保护企业合法权益”专项行动启动，着力维护企业和企业家的网络合法权益，治理编造传播虚假不实信息的网络乱象。

3 月 26 日，美国联邦储蓄保险公司在声明中称，美国第一公民银行达成收购硅谷银行部分资产的协议，将接手硅谷银行的所有存款和贷款。



3 月 26 日，一架深航班机从深圳宝安国际机场飞往台北桃园国际机场，这是两岸直航复航以来首飞的航班。

3 月 23 日，辽宁省原副省长郝春荣受贿案一审开庭，郝被控受贿 1883 万余元，并当庭表示认罪、悔罪；27 日至 29 日，中央纪委国家监委公布，贵州省政协原副主席李再勇、山东省政协原副主席孙述涛、江西省人大常委会原副主任殷美根等，均涉嫌严重违纪违法，目前正接受纪律审查和监察调查。

3 月 27 日，中国外交部发言人证实，中方有关部门本月依法对一名日本公民采取刑事强制措施进行审查，该日本公民涉嫌从事间谍活动。

3 月 29 日，据湖北省纪委监委网站消息，中超联赛有限责任公司原总经理董铮涉嫌严重违法，目前正接受监察调查；中国田径协会原主席于洪臣涉嫌严重违纪违法，目前正接受审查调查。

3 月 23 日，日本东芝公司宣布，已同意接受以国内基金“日本产业合作伙伴”(JIP) 为主的财团提出的收购方案。东芝 2015 年后经营局面陷入混乱。

3 月 26 日，英国南部多塞特郡宣布，位于当地的威奇法姆油田发生泄漏事故，已被认定为“重大事件”。威奇法姆油田是欧洲最大的陆上油田之一。

3 月 27 日，河北省沧州市沧县崔尔庄镇东村一废弃冷库在拆除过程中发生火灾，致 11 人遇难。善后工作已展开，事故原因正在调查中。

点击查看大图

版面编辑：沈昕琪

# 前瞻丨韩国总统尹锡悦将访美

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期



韩国总统办公室介绍，尹锡悦将与美方讨论韩美同盟未来的发展方向，探讨在联合防御、对朝核威慑、尖端技术、经济安全等领域的具体合作方案。资料图：尹锡悦。图：Philip Fong/视觉中国

**文丨财新周刊 胡暄（实习）**

4月26日，韩国总统尹锡悦将对美国进行国事访问，与美国总统拜登举行会晤，预计双方将围绕韩美安全、经济、文化、人员交往以及国际和地区挑战等议题展开磋商。拜登还将在白宫为尹锡悦举行欢迎仪式和国宴。

尹锡悦此次访美由韩美两国在3月7日同时宣布。白宫称，此次访问旨在庆祝美韩建立同盟关系70周年，重申“美国对韩国的坚定承诺”。韩国总统办公室则介绍，尹锡悦将与美方讨论韩美同盟未来的发展方向，探讨在联合防御、对朝核威慑、尖端技术、经济安全等领域的具体合作方案。

上任韩国总统近一年来，面对朝鲜半岛的紧张局势和供应链扰动导致的经济冲击，保守派立场鲜明的尹锡悦政府，把巩固韩美同盟作为其外交政策的基石。2022年5月，尹锡悦就任总统仅11天，拜登就对韩国进行了访问。在会谈中，尹锡悦和拜登同意，将韩美同盟提升为“全球全面战略同盟关系”，以共同应对朝核问题、贸易秩序变化、供应链重组、气候变化、和所谓“民主危机”等挑战。韩美还称，要对朝鲜建立“强有力的对朝威慑”，并同意建立“经济安全对话机制”，以加强半导体、核能、互联网等领域的合作。

2022年11月，尹锡悦和拜登在柬埔寨金边东盟系列峰会期间再次会面。针对美国通过《削减通胀法案》，将对在北美组装的电动车提供税费优惠一事，拜登承诺，将在落实该法案时考虑“韩国企业对美国经济的贡献”。

出席金边峰会期间，尹锡悦还配合美方战略，公布了韩国所谓“印太战略”的纲要。这一韩版“印太战略”的完整内容在2022年12月正式发布，其中提出应建立“基于规则和规范的秩序”、加强核不扩散和反恐合作、扩充经济安全网络，以实现“自由、和平、繁荣”三大愿景。在这份战略报告发布当天，美方即表态欢迎。

除加强韩美合作，尹锡悦政府还在美方推动下，不顾韩国国内的强大争议，强势主导了韩日关系的缓和。2023年3月16日至17日，尹锡悦访问日本，并同日本首相岸田文雄举行会谈，结束两国围绕强征劳工等历史问题持续4年多的对峙。韩日双方表示，将加强安全、经济、人文交流等多领域合作，恢复原有对话机制，并设立“经济安全对话机制”。尹锡悦在会谈中称，韩美日三边合作对于应对朝鲜“核威胁”至关重要。

在韩国3月初就解决强征劳工历史问题作出让步，不再支持韩籍受害者直接对日企索赔，改由韩国政府设立的基金进行代位赔偿后，拜登亦发表声明称，这为韩日关系中“开创性的新篇章”。拜登表示，将继续加强美日韩之间的三边关系。韩国还在2022年12月宣布加入由美国领导、包括日本和中国台湾地区在内的所谓“芯片四方联盟”（Chip 4）。这一联盟在2023年2月举行首次会议，讨论维持半导体供应链韧性的相关问题，但暂未讨论共同的出口管制措施。

版面编辑：沈昕琪

# 国风丨幼儿园快速减少

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期



黑龙江省黑河市，幼儿园教师带领小朋友们玩玩具。虽然幼儿园数量减少，但从统计结果来看，整体上幼儿园规模越来越小，师幼比逐步优化。图：视觉中国

**文丨财新周刊 范俏佳，李旭馗（实习）**

人口负增长对各学段的冲击，首先在学前教育学段显现，幼儿园或迎来关停潮。

根据教育部近日公布的2022年教育事业主要统计结果（下称“统计结果”），全国共有幼儿园28.92万所，较上一年减少约5600所，这是2008年以来全国幼儿园数量首次出现负增长。

据统计结果，2022年，学前教育毛入学率继续上升了1.6个百分点，达到89.7%，但在园幼儿数量连续第二年出现下滑，较2021年继续减少177.66万人，达4627.55万人。2021年，在园幼儿比上一年减少13.06万人，是2012年公报出现学前教育统计以来，在园幼儿数量首次出现下跌。

幼儿园打响生源大战，民办园招生更为艰难。成都一家普惠性民办幼儿园的园长陈乐（化名）告诉财新，现在民办幼儿园能招到的学生数量直线下滑。

一位北京市朝阳区的幼儿家长称，2017年孩子出生时赶上“二胎潮”，上幼儿园时，附近好的一家公办园一位难求，最后只好选择了一所双语特色的民办园，花费较高。但从2022年开始，因为生源减少，小区里其他适龄孩子想进那家公办园变得比以前容易。

办学经费不足，更是幼儿园“倒闭潮”的另一大推手。2018年后在学前普惠政策引导下，大量民办园或主动或被动“转普”。

但据财新了解，过去在许多地方，普惠补贴并未落实到位。2023年全国“两会”期间，全国政协委员、香港福建社团联会副主席施维雄在递交的提案中写道：“多地普惠幼儿园的收费与政府生均补贴之和远低于实际生均培养成本，一些地方政府本该发放给普惠幼儿园的财政奖补款拖欠不给，致使幼儿园收不抵支，经费匮乏，运营困难，导致幼儿园转让倒闭现象时有发生。”

虽然幼儿园数量减少，但从统计结果来看，整体上幼儿园规模越来越小，师幼比逐步优化。以统计数据计算，园均幼儿数量从2011年峰值的约205人，逐步下降到2022年的约160人。师资力量有所提升，全国共有学前教育专任教师324.42万人，比上年增长1.67%；专任教师中专科及以上学历比例为90.30%，占比较上年提升2.7%。

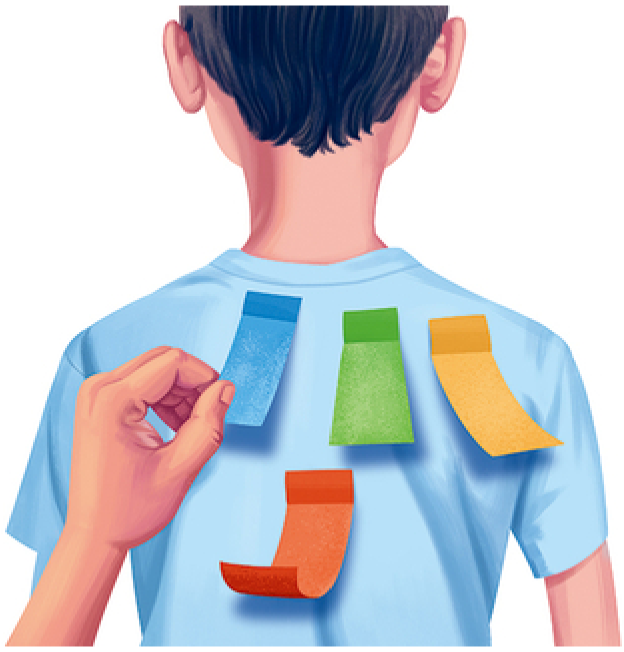
为应对招生难，民办园向高端化、国际化转型，试图满足部分经济条件较好的家庭对高品质幼儿教育的期待。陈乐介绍说，在硬件设施上，目前新办的幼儿园都会尽可能选择大场地，从占地面积上就确定了办学中高端化的基调。

随着适龄幼儿减少，幼儿园学位空置将不可避免，学前教育资源配置亟待优化。近来地方政策引导幼儿园推进托幼一体化，纳入2至3岁幼儿托育业务，回应社会托育需求。据财新了解，实际上民办幼儿园办2—3岁托班的现象长期存在，只是近年不少民办园转为平价普惠园后为规范管理停掉了托班，但仍有民办园继续保留，以应对“转普”后增大的生存压力。但一位幼教人士表示：“严格来说，‘托’和‘幼’应该是分开的。”

版面编辑：沈昕琪

# 心智丨别给孩子性格错贴标签

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期



插画丨董必奇

**文丨琬文**
**安人心智特约作者**

很多人心中都有一个执念：“我可以改变别人。”而孩子，比我们小比我们弱比我们无知，正是实施“改变计划”的最佳对象。于是，有专家就这么说：“3—6岁是塑造孩子性格的最佳时期。”

现在科学界公认权威的性格测试工具是“大五人格测试”，它把人的性格分成五个维度：

1.开放性，即一个人的认知风格。开放性高的人喜欢探索陌生的情景，偏爱抽象思维；而开放性低的人讲求实际、偏爱常规，比较传统和保守。

2.尽责性，指的是我们控制调节自身冲动的方式。尽责性高的人坚持自己的目标、约束自身的行为、能思考周全、有条理地管理生活，对承诺负责；而尽责性低的人相对懒散、爱拖延、也比较冲动，但是快乐指数很高。

3.神经质，指的是一个人应对外界刺激时的情绪反应。神经质高的人比较容易冲动、焦虑、抑郁和愤怒；神经质低的人比较少烦恼，遇到事情更沉着，心情也更平静。

4.外向性，指的是一个人人际互动的数量和密度，以及从中获得愉悦的能力。外向型的人喜欢社交、充满活力；而内向型的人偏安静、更谨慎，不喜欢与外界接触。

5.宜人性，表达的是一个人对他人的态度。宜人性高的人比较善解人意，对人性持乐观态度，相信人性本善；而宜人性低的人则把自己的利益放在他人利益之上，总是怀疑他人的动机，因此不愿意帮助别人。

我们心目中理想的孩子原型是：开放性高、尽责性高、神经质低、外向性高、宜人性高。但是，抱歉，这样优秀的宝宝我们生不出来。

有一种很扯的说法是：性格塑造是为未来做准备。因为爱哭的孩子肯定很软弱，胆小的孩子肯定没出息，无欲无求的孩子注定很平庸。

谁说爱哭的孩子就软弱？爱哭代表孩子情绪充沛，心思细腻，对事情敏感度高。当爱哭的孩子性格走向正面，展现的就是敏锐的特质。谁说胆小的孩子就没出息？胆小其实是谨慎，谨慎说明孩子对环境的警惕心高、风险意识强、不容易被骗。谁说无欲无求的孩子注定很平庸？无欲无求可能是大智若愚的表现。

很多时候，并非孩子本身性格有错，而是家长总给他们贴上错的标签。从另一个角度看，性格有很大程度上是先天造就的，虽然后天能改，但能改的有限，难度也很大。

20世纪60年代，英国心理学家汉斯·艾森克发现人的性格和生理基础直接相关。尽责性越低的人，头发中的皮质醇水平越高，而皮质醇是一种与压力相关的激素。

2014年一项针对26000人的研究发现，开放性更高的人体内C-反应蛋白指标更低，它在临床上是反映感染的指标。研究人员认为很有可能是因为开放性高的人思维更活跃，这有助于降低他们患上系统炎症的风险。但是，这些结论只有相关性，到底是性格特质影响了我们的生理指标，还是原本的生理基础造就了性格？科学研究还在继续。我更倾向于认为先天占主导因素，接纳孩子性格中的闪光点和阴暗面，用正确的方法鼓励他们激励他们，才是父母

最大的使命。

如果真要说培养，大五人格中惟一要培养的维度是尽责性。要让一个尽责性低的孩子培养出坚韧的品格挑战很大。因为他天生的特质是懒散、冲动、拖延的，而我们的工作环境却更青睐有韧性、肯坚持的人。所以，如果家里的孩子尽责性低，父母的养育就很有挑战性。

该怎么做呢？《卡尔威特的教育》给了我们很好的启示。

老卡尔在小卡尔4岁的时候，带着他去户外探险。在一处危险的陡坡前，小卡尔很紧张，不敢继续攀爬，于是他用哀求的眼神望着老卡尔，可是老卡尔没有一点表示，自己爬了上去。这时一旁的叔叔看不下去了，一把抓住小卡尔的手，一路拉着他走。老卡尔看到后，对小卡尔说："你必须自己走，出发的时候我已经告诉过你，要自己走。"

然后老卡尔又对叔叔说："你要让他自己走，这样他才能战胜自身的怯弱，慢慢变得勇敢、坚强，敢于面对生活中的风雨，现在你帮他，其实是害他啊。"接着老卡尔蹲下身子对小卡尔说："儿子，鼓起勇气，我们都已经登上一半多了，你要加油！"最后在老卡尔和叔叔的鼓励下，小卡尔坚持登上了山顶。

户外锻炼的经历在小卡尔心中留下了深深的印记：拥有坚韧的精神是值得尊敬的。这里的关键是什么？父母的参与和适度的挑战。

父母希望孩子成为一个尽责的人，就要给他创设一个需要尽责的场景。锻炼他、刺激他，让他的大脑留下深深的印记。趁着孩子年龄小，大脑的可塑性更强，尽快完成脑神经的迭代。

意大利教育学家蒙台梭利在《有吸收力的心灵》中说："3—6岁是孩子性格形成的关键期。"注意，她说的是性格形成，不是性格塑造。性格的形成需要父母和教育者为孩子创建一个环境，让孩子可以专注做自己感兴趣的事情，家长要做的是"不打扰"，而不是自以为是的"教育"。

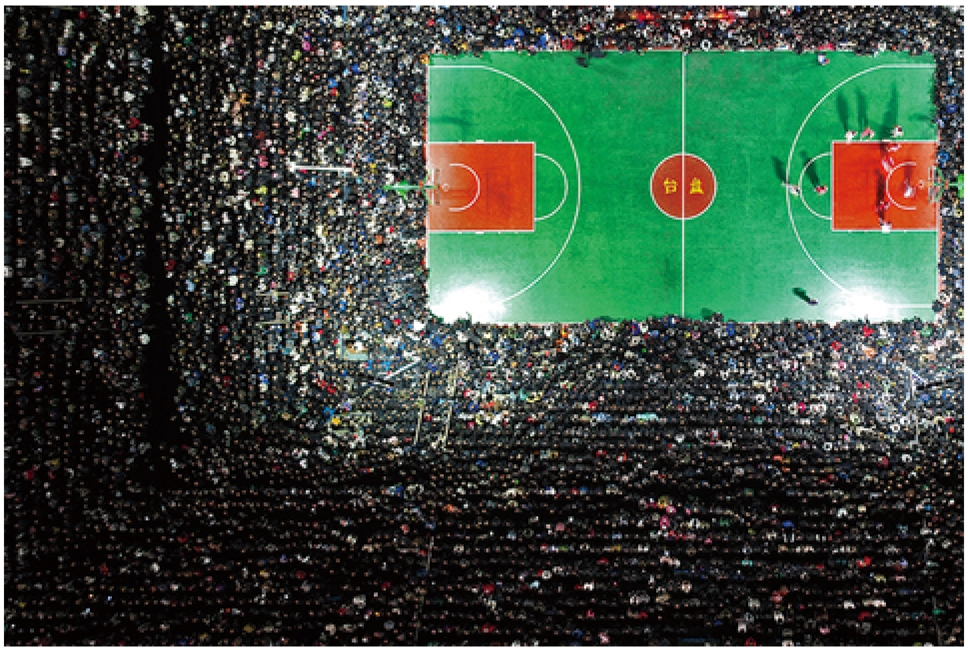
不要误解了老太太的意思，以为要拼命想办法去塑造孩子的性格。我们要做的是：接纳孩子性格中的不完美，让孩子的心灵保持吸收的状态，迎接未来更多不期而至的美好。

**更多精彩请阅读：**【专题】心智

版面编辑：沈昕琪

# 天眼丨“村BA”决战

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期



**图丨视觉中国**

2023年3月25日，贵州台江台盘村，“村BA”比赛现场，2万观赛位座无虚席。当日，贵州省首届“美丽乡村”篮球联赛总决赛在当地打响，黔东南州、铜仁市、毕节市和遵义市四支代表队参与角逐。25日至27日，4场比赛共吸引超10万人现场观看。最终，黔东南州队68?：?55击败遵义市队获得冠军。据悉，该联赛由台盘村“六月六”吃新节篮球赛发展演变而来，由村民组织及参赛，于2022年走红后，被网友称为“村BA”。后为扩大赛事影响力和提升观赛体验，台江县台盘村启动了“村BA”球场改扩建项目，新增了媒体接待采访室、会客休息间、运动员更衣休息间等设施，观众座席也从1万多个增加到2万多个。

版面编辑：沈昕琪

# 回声（《财新周刊》2023年第12期）

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

**石城居士：** 中国在金融监管方面的谨慎，目前看来还是走对了的。

《硅谷银行倒闭的警示》

**swfswf:** 美国大选期间，美联储不应受政治压力影响减缓加息步伐。金融决策机构能发挥专业能力、被充分授权，权责对等，这才是风险防控的要点。

《硅谷银行倒闭的警示》

**钳形攻势：**通缩意味很强。中国体量很大，一旦通缩就很难拉回来。

《车价大战》

**财新网友：**任何判例都需要考虑是否激励逆向道德风险。

《债券虚假陈述判罚之辩》

**Heterogeneity：** 监管总是落后于创新，行业规则是共同定义的，画地为牢不可能产生伟大企业。

《元宇宙“退烧”》

版面编辑：沈昕琪

# 读周刊看视频（《财新周刊》2023年第13期）

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

瑞士监管当局力推快速并购，纾困瑞信、维持信心的同时，引发一连串争议，后续风险仍存——@《财新周刊》《瑞银并购瑞信大交易》，相关视频：分析：瑞银对瑞信的收购实属被迫

认真对待他人的每一次危机，才能尽量避免自己的危机——@《财新周刊》《硅谷银行倒闭的警示》，相关视频：分析：硅谷银行倒闭 初创科企融资受影响

4月9日，日本经济学家、曾任日本央行审议委员的植田和男将正式出任日本央行新一任行长——@《财新周刊》《植田和男就任日本央行行长》，相关视频：瑞银：日本央行最迟必须在2024年初取消负利率

苹果一举一动牵引着产业链，消费电子持续疲弱、产业转移扑朔迷离，"果链"企业要不要摆脱苹果依赖症——@《财新周刊》《"果链"寻路》，相关视频：苹果据悉在无创血糖监测技术上取得重大进展

巨头收缩，混合现实类投资降温，市场注意力迅速转向ChatGPT——@《财新周刊》《元宇宙退烧》，相关视频：惨淡表现之后 Meta四季报回暖。

版面编辑：沈昕琪

# 财新视听内容精选（《财新周刊》2023年第13期）

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

**【华尔街原声】**

花旗：原油市场疲软 油价预计维持70美元/福特：相信能在电动车业务上盈利

**【周五晚7点】**

风险后 欧美央行决定继续加息；TikTok正丢掉美国市场吗

版面编辑：沈昕琪

# 答疑（《财新周刊》2023年第13期）

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

**联系编辑部：邮箱newsroom@caixin.com或电话（010）8590 5000**

**北京读者 梦熊：**

ChatGPT等大型语言模型人工智能话题火爆，马斯克等千名业界人士却联署发表公开信，呼吁所有AI实验室立即暂停训练更强大的AI系统，原因为何？

**本刊科技新闻部：**

以大型语言模型ChatGPT为代表的人工智能（AI）近年来飞速发展，也引来诸多风险。马斯克等人的公开信呼吁，呼吁所有AI实验室立即暂停训练比GPT-4更强大的AI系统，暂停至少六个月。公开信建议，AI实验室和独立专家应该利用这一次"暂停期"共同开发和实施一套高级AI设计和开发的共享安全协议，这些协议由独立的外部专家进行严格审计和监督。这些协议应确保，遵守这些协议的系统在被合理怀疑的情况下是安全的。另一方面，AI开发人员必须与政策制定者合作，大幅加快开发强大的AI治理系统。

AI的飞速发展使得法律法规等落后于技术进步，比如随着大量AI作品进入公有领域，现有的知识产权保护制度正面临更复杂的局面。对于AI带来的诸多风险，立法者及学术界也正在谋求解决办法。比如，欧盟计划更新其即将出台的、全面的人工智能法规《人工智能法案》。南京航空航天大学网络与人工智能法治研究院副院长、副研究员李宗辉表示，如果有一天AI发展到"强AI"甚至"超级AI"阶段，可能是整个"人类中心主义"的价值体系和法律制度都会面临巨大冲击，一些科幻小说和电影中预言的AI与人类为敌的场景将会成为现实。

版面编辑：沈昕琪

# 最新财新周刊｜药企角逐ADC

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

中国ADC药物研究是与国际新药研发水平最接近的领域之一，这条赛道目前被赋予了巨大想象力




2022年11月7日，上海，进博会上展出的德曲妥珠单抗。本轮全球ADC新药研发竞争中，辉瑞的最大对手将是第一三共与阿利斯康。“强强联合”的后两家公司在全球市场导入被认为在HER2靶点上短期难有竞品超越的ADC药物德曲妥珠单抗。

**文丨财新周刊 滑昂 蒋模婷**

新药研发领域，抗体偶联（antibody-drug conjugate，ADC）赛道正成为兵家必争之地。

就在3月中旬，辉瑞以430亿美元的天价收购全球ADC药物龙头企业Seagen。后者管线中已经拥有3款处在商业化阶段的first-in-class（全球首创）ADC产品及1款HER2（抗人表皮生长因子受体2）靶点的小分子药物，研发能力颇受业内认可。

上述交易，被认为有望改变目前全球ADC市场的竞争格局。不过辉瑞也并非Seagen的首个“追逐者”。2022年6月，另一跨国药企巨头默沙东曾传出有意收购Seagen，但谈判最后失败。2022年3月，赛诺菲还与Seagen签订了一项合作协议，双方将利用各自专有的单克隆抗体技术和ADC平台在3个靶点开发ADC新药。重金将Seagen收入囊中后，辉瑞董事长兼CEO艾伯乐在中国发展高层论坛2023年年会期间表示，公司将致力于使抗体偶联药物进入全球市场。

放眼全球，辉瑞本是开创ADC药物商业化的先驱，但其2000年5月获得美国食品药品监督管理局（FDA）批准的CD33靶点ADC药物Gemtuzumab Ozogamicin（英文商品名：Mylotarg）在后续一系列试验中，不仅未表现出与单独化疗更高的生存率，反而风险更高，被迫于2010年撤市。2017年，调整给药方式后的Mylotarg重新获得FDA批准用于治疗急性骨髓性白血病。此外，辉瑞还有一款CD22靶点ADC药物Inotuzumab Ozogamicin（英文商品名：Besponsa）在2017年8月获FDA批准用于急性淋巴细胞白血病治疗，该药III期临床数据对比化疗有明显的症状缓解优势，但未能有统计学意义的总生存期（OS）获益。收购Seagen，辉瑞向外界展示出了再次于ADC赛道发力，志在必得的决心。

而在本轮全球ADC新药研发竞争中，辉瑞的最大对手将是日本药企第一三共与阿斯利康。后两家公司目前正以一种“强强联合”的方式，在全球市场导入被认为在HER2靶点上短期难有竞品超越的ADC药物德曲妥珠单抗（研发代号：DS-8201；英文药品名：Trastuzumab Deruxtecan；英文商品名：ENHERTU）。

虽不是全球首个ADC药物，但DS-8201已在全球30多个国家获批，获批及在研适应证覆盖乳腺癌、胃癌、非小细胞肺癌等治疗领域，颇有后来者居上的态势。特别是在乳腺癌治疗上，DS-8201一项全球III期临床试验结果显示，相较于对照组的化疗治疗手段，该药能够显著改善HER2低表达乳腺癌患者的无进展生存期（PFS）与总生存期，一举打破HER2低表达乳腺治疗困局，被认为能够重新定义乳腺癌分类及治疗方式。

DS-8201正成为当红ADC药物的同时，根据科睿唯安相关人员发表在Nature子刊的文章观点，至2026年最早上市的10款ADC药物市场规模预计将超过164亿美元。彼时全球ADC市场规模有望超过400亿美元。

这样的市场规模，不及上一款热门药物PD-1（L1）抗体全球市场规模的一半，但依然吸引了全球范围内数十家药企密集投入研发。其中，中国药企贡献了当前全球300余个处在临床ADC项目中的近半数，仅在HER2靶点就“扎堆”了20余个项目。

“HER2（ADC项目）现在这么多，可能DS-8201还是会赢者通吃，其他产品的份额会越来越小，除非能超过

它。到最后可能还需要在价格上竞争。”国内一家生物科技公司的创始人预测。

截至目前，国产ADC药物中，还仅有荣昌生物（688331.SH；09995.HK）靶向HER2的维迪西妥单抗（商品名：爱地希）在2021年6月获批上市，该药被纳入2021年医保目录后价格降幅达72%。罗氏的HER2-ADC恩美曲妥珠单抗（研发代号：T-DM1；英文药品名：Trastuzumab Emtansine，英文商品名：Kadcyla）在2022年内两次降价，并在当年底通过国谈进入医保。其中，罗氏的举动就被外界解读为，要赶在DS-8201内地获批前扩大T-DM1在HER2表达乳腺癌适应证上的价格优势。

多重压力下，已足够吸引眼球的一众国产ADC项目有多少能够最终成药，临床效果能否实现较DS-8201的优势，行业又该如何避免PD-1（L1）式的“内卷”并最终走向何方？

## “生物导弹”崛起

如何理解ADC药物的“抗体偶联”概念？

通过连接子（linker）将特异性单克隆抗体（mAb）和小分子细胞毒素（payload）结合，ADC药物能够依靠其抗体部分高特异性识别肿瘤细胞表面的抗原形成“精确制导”达到肿瘤细胞，并通过内吞作用进入细胞释放毒性药物分子进行“细胞杀伤”。因此ADC药物又有着“生物导弹”之称，其出现填补了传统化疗药物与抗体药物之间的空白，提高了药物的特异性并改善了治疗窗口。

有药物研发人士将开发ADC新药比喻为“搭积木”，通过变换靶点、抗体、偶联方式、毒素、连接子这5个关键要素，便能开发出全新的ADC药物。但实际上，毒素和连接子组合、偶联方式是ADC的关键技术，这一部分的设计会使ADC药物的疗效和安全性千差万别。

截至目前，全球范围内共有15款ADC专利药物获批。前述辉瑞Mylotarg和Besponsa都以卡奇霉素为小分子毒素，采用随机偶联（赖氨酸偶联），脱靶毒性高，DAR（抗体偶联比）均一性差，在疗效、安全性上均存在劣势，属第一代ADC药物中的代表。

第二代ADC药物则以罗氏的T-DM1为代表，采用了特异性更强的抗体、药效更强的小分子毒素。但偶联方式依然为随机偶联（还原性半胱氨酸偶联），仍存在脱靶毒性高、DAR均一性差的问题。

第三代ADC药物便是以DS-8201为代表，这款药物由第一三共在其专有的DXd技术平台设计开发，同时采用定点偶联技术，DAR均一性好，是公司ADC管线内开发进度最快的项目。2019年3月，阿斯利康与第一三共签订在全球合作开发及商业化DS-8201的协议，交易包括首付款13.5亿美元、潜在里程碑金额55.5亿美元。

2019年12月，DS-8201在美国获批上市，用于治疗此前接受过两种或以上方案治疗的，患有不可切除或转移性HER2阳性乳腺癌的成年患者。彼时，由罗氏开发的全球首款HER2-ADC药物T-DM1已上市超过6年，于美国、日本、欧洲占据了一定份额的HER2阳性乳腺癌治疗市场。

但DS-8201展示出了令人惊叹的后发优势。在一项始于2018年9月代号为DESTINY-Breast03的随机、多中心、开放标签III期临床试验中，DS-8201“头对头”对比罗氏“老药”T-DM1，在既往接受过曲妥珠单抗和紫杉烷治疗的HER2阳性不可切除和/或转移性乳腺癌患者中数据表现更佳。

而根据2022年底圣安东尼奥乳腺癌大会（SABCS）公布的上述研究后续结果，DS-8201显著延长患者中位无进展生存时间（mPFS）达28.8个月（对照组为6.8个月），降低患者疾病进展或死亡风险67%，关键次要研究终点总生存期达到了统计学意义的显著差异。DS-8201今年2月在中国内地获批上市，亦是基于DESTINY-Breast03数据。

除在既有适应证上挑战T-DM1成功外，2022年6月美国临床肿瘤学会（ASCO）年会上公布的研究演示，针对既往接受过标准治疗HER2低表达乳腺癌受试者，DS-8201较传统化疗手段显著提升了患者的无进展生存和总生存期。

这被认为可能改变全球乳腺癌治疗市场的格局。根据世界卫生组织国际癌症研究机构（IARC）发布的数据，2020年全球约有230万妇女被诊断为乳腺癌，首次超过肺癌新病例的数量。同期，中国乳腺癌发病率和死亡率均居女性癌症首位，每年新发病例超过42万，死亡病例超过12万。此前HER2低表达乳腺癌并没有被临床广泛接受作为一种单独的乳腺癌亚型分类，这部分患者约占全部乳腺癌患者的50%，接受常规治疗效果欠佳。

2022年，就DS-8201第一三共和阿斯利康在各自享有权益的市场累计实现约15亿美元的销售额。虽仍然不及罗氏T-DM1超过20亿美元的销售额，但除乳腺癌外DS-8201首个非小细胞肺癌适应证当年在美国获批，该药成为非小细胞肺癌领域首个ADC药物。包括在其他实体瘤治疗上，DS-8201后续市场潜力巨大。科睿唯安预测DS-8201至2026年有望实现62亿美元销售额。

弼领生物创始人、董事长兼CEO张富尧介绍，不同于其他ADC药物选择的MMAE或DM1等微管蛋白抑制剂，第一三共为DS-8201选择的小分子毒素DXd是一种拓扑异构酶抑制剂，成为该药能够更好平衡有效性和安全性的关键。

作用机制上，在整个肿瘤细胞内，微管蛋白高度表达受体量较大，需要更大剂量或者活性更高的药物分子才能

对微管蛋白有效抑制。而DXd与拓扑异构酶结合的同时还会与DNA形成三元复合物，能够在更早期源头控制DNA复制造成癌细胞死亡，就不再需要大当量药物分子去对某一个靶点进行抑制。

第一三共如今专有的DXd平台技术，最早甚至可以追溯到这家公司在1980年代开发喜树碱衍生物的经验积累。1995年，第一三共发现了新的喜树碱衍生物依喜替康，又经过十余年的药物递送研究，在2010年后才将其做成了DXd小分子毒素。“所以说，DS-8201的亮眼成绩并非偶然，也不是在fast-follow（快速跟进）开发模式下所取得。”张富尧告诉财新。

## 再现靶点扎堆研发

在包括DS-8201等ADC药物的强势吸引力之下，国内药企中无论传统巨头抑或是新兴生物药企，无论过往以化药或是生物药为主，都纷纷上马了ADC项目。

据不完全统计，目前全球有超过50家重点投资ADC药物研发的企业。除了Seagen、第一三共、阿斯利康，ADC Therapeutics、罗氏、吉利德、葛兰素史克也是ADC领域的代表企业。在中国ADC 药物研发仍处于起步阶段，后期管线产品主要以外企及联合开发为主。

国内在研靶点方面，包括HER2、CD家族（如CD33、CD30、CD22、CD79β）TROP2、Nectin-4等都是当前各大药企开发ADC项目的热门靶点。这其中，HER2靶点无疑是最“卷”的。

财新使用丁香园Insight数据库检索，全球在研HER2-ADC项目共有76个，内地获批临床项目共有22个。其中，处在临床III期企业有百奥泰（688177.SH）、恒瑞医药（600276.SH）、上海美雅珂生物、复星医药（600196.SH; 02196.HK）、东耀药业（01875.HK）和浙江医药（600216.SH），而处在临床II期的企业还有5家。适应证则涵盖乳腺癌、尿路上皮癌、非小细胞肺癌等。

根据中信证券测算，至2025年中国内地HER2-ADC药物用于治疗晚期乳腺癌、胃癌及尿路上皮癌的市场规模分别为17.17亿、13.84亿、0.36亿，合计31.37亿元。有行业人士担忧，DS-8201展现出的巨大优势，让中国一众正处于研发阶段的HER2靶点ADC药物前途充满变数。

事实上，尽管布局的适应证并不完全相同，但国内更早上市的HER2-ADC已然开始降价。罗氏T-DM1于2020年1月获得国家药监局批准，是首个进入内地市场的ADC药物。该药在2020年未能通过国谈，2021年则没有参与谈判。2022年，罗氏两次调价后T-DM1（160mg/瓶）价格从27633元降至11952元，并在年底冲击医保成功。另一款内地上市的HER2-ADC，也是全球第三款同类药物，由荣昌生物研发的维迪西妥单抗初上市价格为13500元（60mg/支）。该药胃癌适应证于2021年6月获批，进入医保后降至3800元。尿路上皮癌适应证在2022年1月获批并在年底通过国家谈判纳入医保。

迪西妥单抗海外商业化权益被荣昌生物在2021年8月授予Seagen，荣昌生物至多可获得26亿美元收入，这一交易在当时刷新了中国制药企业单品种海外授权交易的最高纪录。该药在研适应证还包括HER2表达胆道癌、非小细胞肺癌、黑色素瘤等，而与DS-8201直接竞争的HER2低表达乳腺癌适应证，在中国处在临床III期阶段。

谈及在未来可能与DS-8201的正面交锋，荣昌生物联合创始人、CEO房健民认为第一三共是为后续同靶点竞争药物开辟了一个更大的市场。同时，与小分子化药不同，房健民认为，大分子药物即便在同一靶点也会展现出不同特点，单一个适应证也可以容纳下多个药品。

“ADC药物怎样在不同的适应证里面做出疗效来，怎样满足病人的需求，这里面就很多工作可以做”，房健民告诉财新。

而针对国内ADC项目是否会再次出现PD-1/L1式“内卷”的问题，恒瑞医药副总经理、全球研发总裁张连山认为，尽管如DS-8201可以给患者带来很大的临床获益，但肿瘤还是会进展，下一代ADC药物仍有机会。

“产品的更新迭代是一个很自然的药物研发过程，差异化是关键词。即使是同一个靶点的话，也还是会有患者因耐受性或其他原因中断用药，怎么利用同一靶点解决耐药问题，这就是科学进步。”张连山说。

不同于荣昌生物及恒瑞医药高层“ADC药物差异化论”的表态，1月份挂牌科创板并强势上涨的百利天恒（688506.SH）在其招股书中高调介绍，公司两款在研ADC药物已经“超越”了DS-8201。

其中，处于一期临床阶段、代号为BL-B01D1的EGFR×HER3双抗ADC药物，因“分子设计中采用了全新的Payload片段，在临床前试验中体现出优于目前全球明星ADC药物DS-8201的疗效”。另一款处于一期临床，截至去年11月底仅入组5名患者的HER2靶点单抗ADC药物BL-M07D1，在非小细胞肺癌及胃癌动物模型实验中展示出了较DS-8201更好的抑瘤作用，在临床前体外血浆稳定性试验中的表现亦优于DS-8201。

DS-8201以外，还在内地申报上市阶段的Seagen新药Enfortumab Vedotin（英文商品名：Padcev）也已经被国内在研的同靶点ADC药物“超越”。迈威生物（688062.SH）表示，公司在研Nectin-4靶点ADC药物9MW2821采用新一代定点偶联技术连接子、MMAE毒素，在多种动物肿瘤模型研究中展示出了比Padcev更好的抗肿瘤活性、安全性。

上述两家公司“升级开发”的国产ADC项目，其实代表了目前主流的两大ADC新药开发思路。即“着重筛选靶点/

抗体，采用经临床验证的毒素及连接子，避免毒素风险”和“采用已有靶点/抗体，着重挑选新毒素及连接子”来打造新款药物 。但在临床前研究，甚至是一期临床试验中获得优势的在研药物，后期依然不能保证一定可以成药。

2019年8月，艾伯维宣布放弃旗下小细胞肺癌ADC药物Rova-T，该药小细胞肺癌适应证经历II期、III期临床失败。但这款药物也曾被公司寄予厚望，由艾伯维在2016年以58亿美元收购Stemcentrx公司时获得。在2016年第52届ASCO大会上，Rova-T一项Ia/b临床研究数据显示该药在DLL3高表达小细胞肺癌人群中表现出喜人数据。

所以即便在中国ADC药物研发火热的当下，亦有行业人士“泼冷水”表示不排除部分项目能够在未来成药，但操之过急的fast-follow模式下是否能产出更多好药需要深思”。

事实上，此前已经有国内药企宣告ADC项目研发失败。2021年2月和3月，百奥泰先后宣布其ADC管线内靶向HER2的BAT8001项目临床试验失败，靶向TROP2的BAT8003项目研发终止，这两款ADC药物累计研发投入达2.88亿元。公司总经理李胜峰回应投资者时表示，BAT8001的III期临床试验选择了优效而不是非劣指标，药物最终没有达到优效，继续研发或不能最终做成best-in-class。而BAT8003则是与BAT8001在某些技术特征有类似，存在较高的临床开发与市场风险而终止。

尤其在HER2靶点中，面对DS-8201当前展现出的强势，东耀药业3月17日宣布经对未来商业价值和市场销售情况进行评估，决定终止旗下HER2靶点ADC项目三期临床试验研究及开发。迈博药业（02181.HK）执行董事兼首席技术官李晶也在近期公开透露，公司已暂停HER2靶点ADC研发。

亦有海外药企开始调整ADC管线布局切换赛道。2022年10月18日，Ambrx表示考虑到HER2转移性乳腺癌的竞争格局发生了重大变化，将在研HER2-ADC项目ARX788 移出内部研发管线，公司裁员约15%。同时，公司决定将前列腺特异性膜抗原（PSMA）靶点ADC项目ARX517作为优先研发项目，该项目有望成为第一种专门针对PSMA治疗前列腺癌的ADC疗法。

值得关注的是，浙江医药子公司新码生物在2013年6月与Ambrx达成许可，获得了ARX788在中国区域的商业化开发权益。Ambrx Biopharma表示会继续就ARX788与新码生物进行合作，并寻求中国市场以外的合作伙伴。3月1日，浙江医药披露ARX788编号为ACE-Breast-02的乳腺癌II/III期临床试验达到期中分析的界值，与对照组拉帕替尼联合卡培他滨相比，可以显著延长无进展生存期，并具有显著的统计学差异。公司向CDE申请提前终止ARX788-211研究并提交新药上市申请。

## 全球ADC交易升温

尽管如T-DM1、DS-8201等 ADC药物已经显著改善了肿瘤患者生存。但与大多数抗癌药物一样，由于耐药机制的出现，ADC作为单一疗法产生的客观反应或临床益处的持续时间是有限的。

因此，众多药企的耐药ADC、ADC与化疗、小分子靶向药及PD-1（L1）免疫治疗联合用药等项目的临床前和临床试验正在积极开展。而如此火热的ADC赛道，也使得全球范围内的相关交易接连不断。

2月25日，辉瑞公司计划收购ADC龙头公司Seagen的消息刚开始传出。而最终靴子落地并没有令外界等太久，3月13日辉瑞以每股229美元，累计约430亿美元的价格完成了对Seagen收购，溢价超过30%。这笔交易是自新冠疫情以来的辉瑞最大一笔收购，在全球生物医药行业的并购交易史亦堪称天价。

**中国及海外部分ADC重磅交易整理**

| 时间 | 2023.2 | 2023.2 | 2022.12 | 2022.7 | 2022.5 | 2022.5 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 授权方 | 石药集团 | 乐普生物&康诺亚 | 科伦药业 | 石药集团 | 科伦药业 | 礼新制药 |
| 项目 | SYS6002（Nectin-4） | CMG901（CLDN18.2） | 7项ADC | SYSA1801（CLDN18.2） | SKB-264（TROP2） | LM-302（CLDN18.2） |
| 引进方 | Corbus Pharmaceuticals | 阿斯利康 | 默沙东 | Elevation Oncology | 默沙东 | Turning Point |
| 交易金额 | 750万美元首付款+最多1.3亿美元开发及监管里程碑付款+最多5.55亿美元销售里程碑付款 | 6300万美元预付款+11.25亿美元的里程碑付款 | 1.75亿美元首付款+最高93亿美元里程碑付款 | 0.27亿美元首付款+最多1.48亿美元研发及监管里程碑付款+最多10.2亿美元销售里程碑付款 | 0.47亿美元首付款+最高13.63亿美元里程碑付款 | 0.25亿美元首付款+最高10亿美元里程碑付款 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021.8 | 2022.12 | 2022.8 | 2021.6 | 2020.9 | 2020.7 | 2019.3 |
| 荣昌生物 | LegoChem Biosciences | Mersana | 卫材 | Seagen | 第一三共 | 第一三共 |
| 维迪西妥单抗（HER2） | ConjuAll ADC技术平台5个靶点合作研发 | XMT-2056（HER2） | MORAb-202（FRα） | ladiratuzumab vedotin（LIV-1） | DS-1062（TROP2） | DS-8201（HER2） |
| Seagen | 安进 | 葛兰素史克 | 百时美施贵宝 | 默沙东 | 阿斯利康 | 阿斯利康 |
| 2亿美元首付款+最高24亿美元里程碑付款 | 12.5亿美元的预付款+其他开发款和商业里程碑付款 | 1亿美元首付款+13.6亿元行使选择权最高付款 | 6.5亿美元首付款+24.5亿美元里程碑付款 | 6亿美元首付款+26亿美元里程碑付款+10亿美元股权投资 | 10亿美元预付款+50亿美元里程碑付款 | 13.5亿美元首付款+55.5亿美元里程碑付款 |

资料来源：公开信息整理

Seagen是全球范围内获批ADC药物数量最多的药企，共有3款产品获批且均为first-in-class。这家公司成立于1998年，总部位于美国西雅图，自成立起便持续专注在ADC赛道，被业内视为底蕴深厚。

考虑到辉瑞的Mylotarg曾有过一次撤市，Seagen于2011年8月获得FDA批准的CD30靶点药物维布妥昔单抗（英文商品名：Adcetris），是第一款真正在临床上获得成功的ADC“明星药”，该药用于治疗血液瘤。此外公司还在2019年12月和2021年9月获批了靶向Nectin-4的Padcev、靶向组织因子（Tissue factor，TF）的Tisotumab vedotin-tftv（英文商品名：Tivdak），分别用于治疗尿路上皮癌和宫颈癌。

根据Seagen2022年度财报，公司全年总营收20亿美元，同比增长25%；产品净销售收入17亿美元，同比增长23%；全年研发费用为13亿美元，同比增长8%。但公司目前未能实现盈利，2022年出现6.1 亿美元亏损。与公司强大的研发能力相比，销售是此前Seagen的短板。公司已获批的3款ADC药物分别选择与武田、安斯泰来和Genmab公司合作开发全球市场。一位医药行业投行人士表示，例如Seagen这般拥有成熟商业化产品的ADC企业，是当前行业内少有的并购与合作标的。“无论他们的产品卖得好还是不好，都可以通过嫁接大药企来快速扩大（市场）。”该投行人士分析。

对于Seagen这家公司，值得注意的还包括其与“最大对手”第一三共DS-8201曾有过专利纠纷。2008年，Seagen曾与第一三共公司签订技术共享协议，共同研发ADC药物，但合作于2015年终止。2019年，第一三共宣布与阿斯利康合作开发DS-8201后，Seagen随即将第一三共告上法庭，称包括DS-8201在内，第一三共的多款ADC药物都侵犯了Seagen的连接子专利，是在Seagen技术基础上进行了小幅改造。2022年，美国得克萨斯州法院判决第一三共因侵犯专利，需赔偿Seagen共计4182万美元，但驳回了Seagen对第一三共未来按在美销售额的7.5%继续支付DS-8201特许专利使用费的请求。

不论Seagen如今怎样表述上述纠纷，大药企已通过合作或收购的方式快速布局ADC项目。此前最为成功的案例便是阿斯利康与第一三共签订三个ADC项目（HER2、TROP2、HER3），以及吉利德210亿美元收购Immunomedics，获得了后者TROP2靶点的商业化ADC产品戈沙妥珠单抗（英文药品名：Sacituzumab Govitecan；英文商品名：Trodelvy）。Trodelvy在中国区适应证开发、注册和商业化权益此后还被云顶新耀（01952.HK）在2019年独家购得。在吉利德并购完成后，2022年Immunomedics又从云顶新耀将上述权益数倍溢价买回。

以并购推进的合作方式正在被其他企业快速复制。2022年12月23日，安进与韩国LegoChem Biosciences公司签订研究合作和许可协议，获得了在后者专有的ConjuAll ADC技术平台进行5个靶点ADC药物研发并将其商业化的权利。LegoChem Biosciences可获得12.5亿美元的预付款、开发款和商业里程碑付款，并有资格获得安进全球商业销售额的分级特许权使用费。

更早一天，德国默克与Mersana Therapeutics达成合作，双方将合作开发两款基于Mersana专有的免疫合成STING-agonist ADC平台的新药。德国默克将支付3000万美元预付款、8亿美元里程碑金额，以及后续销售分成。

来自中国的创新药企业，亦深度参与到这一轮全球ADC交易中。就在安进与韩国LegoChem Biosciences公司签约的同天，曾有意收购Seagen的默沙东最终选择与科伦药业（002422.SZ）子公司科伦博泰达进行合作，获得了后者7款临床前候选ADC药物的相关权益。合同生效后科伦博泰将获得首付款1.75亿美元，未来最多可收到默沙东里程碑付款93亿美元。

2月13日，石药集团（01093.HK）公告称，其附属公司巨石生物已与Corbus Pharmaceuticals就其重组人源化抗Nectin-4抗体偶联药物（ADC）SYS6002在美国等国家的开发及商业化订立独家授权协议，包括首付款750万美元授权金额至多达到6.93亿美元。2月23日，乐普生物（02157.HK）联合康诺亚（02162.HK）公告称，将在研CLDN18.2靶点ADC药物CMG901全球研发、制造和商业化的权利授予阿斯利康，交易包括6300万美元预付款和11.25亿美元的里程碑付款，合计交易金额达11.88亿美元。更早前的2021年，荣昌生物与Seagen达成了合作授出维迪西妥单抗海外权益，获得2亿美元首付款以及最高24亿美元里程碑付款。

海外市场对于拥有ADC项目的中国创新药企业吸引力有多大？“‘出海’，越早越好。”3月底上海张江一场小型ADC行业交流会上，多位手握ADC项目的生物科技公司负责人表达了上述观点。采用中美双报、开展海外多中心临床试验等手段提高研发效率，或许就能够在“出海”时拔得头筹。

前述投行人士告诉财新，参考大药企的几笔ADC领域合作便会发现“这类交易的核心一定是最快的那几个项目”，大药企收购ADC项目首先考虑的是与自身已有的管线协同，获得首付款生物药企通过大药企的背书，也能够帮助其产品开发符合预期。此外，“相较于合作总规模，首付款的多少更值得被关注。如果合作中大量的收益都在后期，这说明双方赌的成分都比较大”，该投行人士分析。

## 能否超越？

全球ADC研发持续升温后，纵使部分靶点已经扎堆企业仍热情不减。有医药行业风险投资人士告诉财新，ADC药物有望替代传统化疗，所以结合诸多已成药或未成药靶点，市场想象空间仍足够大。

当前，国内ADC早期研发管线以自主研发为主。国金证券认为，预计2—3年内即将迎来国产ADC药物的爆发期。启德医药董事长兼CEO秦刚在前述ADC行业交流会上表示，依托中国创新药行业此前从仿制到跟踪创新的经验，无论在抗体领域还是小分子毒素上，国内ADC创新研发都显示出了高效率。张富尧也表达，中国ADC药物研究是与国际新药研发水平最接近的领域之一。

“比较关键的一点就是解决偶联问题”，秦刚谈道。事实上基于ADC药物模型，抗体选择在理论上是无限的，而连接物、连接方式及毒素的种类则是有限的。因此，连接子和毒素的组合部分，被各家公司视为核心竞争力。类似第一三共基于其DXd专有平台，已经打造出了DS-8201这样一款10亿美元销售额的成熟产品。公司后续TROP-2与HER3靶点在研项目，有望延续DS-8201的高起点。

“包括中国ADC创新企业在内，后续ADC药物的开发关键在于立项的差异化选择和前沿技术的开拓，需要摒弃目前的跟随式研发思路。”张富尧告诉财新，如果继续在DS-8201分子上进行微创新，很难突破和超越。但他形容当前ADC药物开发仍然属于“盲人摸象”，可更多地将ADC视为一种递送工具，去解决“稳”“透”“深”和“准”的问题，即药物在血液中稳定性、肿瘤血管内皮细胞穿透性、肿瘤组织内的渗透深度以及抗体的特异性。

映恩生物创始人、CEO朱忠元认为对于下一代ADC药物，排除分子设计问题，安全性应该首当其冲，其次还要考虑到最终成药的可能性。

就在3月13日，Mersana Therapeutics 宣布其XMT-2056项目暂停I期临床试验，这款HER2靶点ADC药物第二例患者发生致命不良反应事件。而在去年8月，葛兰素史克与Mersana Therapeutics达成协议，以1亿美元首付款和至多13.6亿美元的后续费用获得了这款药物的合作开发和商业化权益。

上述新药研发中的“翻车”事件也为国内ADC创新企业敲响警钟。泰诚思创始人、CEO邹斌在会议中谈道，ADC药物起作用的是已经被证明有临床价值的化疗毒素，不确定的反而是ADC分子。保障临床前研究与临床设计的高度统一，亦是开发ADC新药面临的挑战。

重庆大学肿瘤医院乳腺肿瘤中心主任医师曾晓华近日在一场线研讨会上表达，包括患者接受治疗后产生耐药，以及诸多对药物应答不敏感的“冷肿瘤”，临床中仍有大量未被满足的需求留给ADC企业去进行开发。如此背景下，中国的ADC创新企业在未来是否能够实现全球领先？

乐普生物总经理隋滋野于前述上海张江ADC研讨会上结合公司ADC管线介绍，公司第一批ADC项目选择了包括HER2、CD20、CLDN18.2等已有成熟的抗体的靶点。而在跑通技术平台后，下一批ADC新药开发会从适应证出发去寻找表达度高、相对“干净”的靶点去匹配合适的连接子及小分子毒素。“整体更注重于将市场潜力比较大、全球范围内进展靠前的候选分子作为公司未来管线。”隋滋野介绍。

宜联生物首席科学官蔡家强则认为，单纯在靶点上进行差异化或许依然不能实现下一代ADC药物开发中的领先，还要考虑肿瘤患者联合用药。即便强如第一三共，也在同个适应证上布局了不同靶点的项目。“简单HER2上的差异不能带来更高的上限，谁能在联用上取得最好的结果，这是由病人来评判的。”蔡家强说。

“除靶点外，新的作用机制研究也很重要。ADC的研究需要从全局来看，其在递送过程中的短板也是我们可以提升的方向。”张富尧举例说明，如果能将递送效率从0.5%提升到5%，就意味着投送当量可以降低十倍，临床用药时剂量调节的窗口就可以大大提高。

上海交通大学药学院院长张翱在第七届中国医药创新投资大会期间点评抗肿瘤ADC药物开发策略时表示，ADC药物研发可能需要企业和学术界在过去的失败案例中吸取经验，然后再共同向前推进。近期，由他带领团队研发的一款ADC新药，因部分采用了与Mersana Therapeutics出现重大不良反应项目类似的技术，快要和企业达成的合作被迫暂缓。

“有时药物研发前期推进得快，可能问题来得也快。但是不是意味着我们就要放弃？不放弃又要再怎么改善？这是研发人员需要思考的。”张翱说。□

**文思敏对此文亦有贡献**

版面编辑：沈昕琪

# 显影｜医院里的“临时家人”

撰稿｜财新周刊 范俏佳、周信达
摄影｜财新周刊 丁可（实习）

严峻的老龄化形势下，频繁异地就医流动、复杂的预约候诊流程催生了职业陪诊师，这一被称为“临时家人”的角色能为大医院就诊体验增添几许温度？

早晨九点，医院收费处已排起长队。

轮到排在队头的老人交费。“阿姨，您把手机亮度调高点，扫不上码。”收费员说。老人举着手机皱起眉，嘴里喃喃道：“这怎么弄呢……”一旁的小伙子见状，上前帮忙操作了一番。

身后队伍里的李露正等着帮客户交费。这天上午她的任务是陪一位老人看膝盖，从取号、交费，到预约检查等一系列手续都由她来跑，老人只需坐在一旁等待。

李露提供的服务被称为“陪诊”。随着中国社会老龄化程度加深，及就医需求持续攀升，陪诊师这一新兴职业迅速走红。其服务内容覆盖入院看诊的全流程：取号报到，引导患者到医生诊室外等候看诊，陪同看诊，帮病人与医生交流病情，记录医嘱，代排队缴费，陪同检查，拿检查报告，药房排队取药，出院和入院的陪同办理等。

工商登记信息显示，截至发稿，与陪诊相关的注册公司数量达937家。另有大批个体陪诊师分散在抖音、小红书等社交媒体平台。

在广州陪诊师李力看来，陪诊行业的兴起呼应了人们的就医难题——三甲医院规模越来越大，患者进入医院就像进入迷宫，摸不清方向；医院的智慧型设备也越来越多，很多患者及家属都不会使用，对老年人而言更是如此。




2023年1月30日，河南郑州大学第一附属医院迎就诊高峰。陪诊行业的兴起呼应了人们的就医难题——三甲医院规模越来越大，患者进入医院就像进入迷宫，摸不清方向；医院的智慧型设备也越来越多，很多患者及家属都不会使用，对中老年人而言更是如此。图：IC photo

多数陪诊师的主要客源即为中老年人。据国家卫健委数据，截至2021年底，全国60岁及以上老年人口达2.67亿，占总人口的18.9%；预计到2035年左右，中国60岁及以上老年人口将突破4亿，进入重度老龄化阶段。当中多数又为空巢老人，就医更是缺乏陪伴。据民政部数据，中国老年人口中空巢老人占比目前已过半，在部分大城市和农村地区，空巢老年人比例甚至超过70%。

其中大部分同时是异地就医人群。区域间医疗资源配置不均衡和愈发便捷频繁的人口流动，刺激了患者异地寻求优质服务的需求。据《2020年国家医疗服务与质量安全报告》，全国三级医院异地就医总人次达到8238万。以北京为例，2019年北京市医疗机构诊疗人次数超过2.6亿人次，其中外地患者约占三分之一。他们多患有重大疾病，对陌生的医院环境极不熟悉，经历一番奔波后渴望得到准确的指引。

“我们的任务更主要还是陪伴，在一天的时间里尽量满足患者的需求。”李露说。陪诊师们在医院中穿梭，扮演起“临时家人”的角色。

## 医院“迷宫”

早晨8点，高倩和父亲推着轮椅上的母亲来到北京安贞医院综合病房楼下，与陪诊师李露见面。

这天上午的任务颇为繁琐：首先在医学影像科做完核磁后，在室外穿行200米左右，到达院区内心脏外科中心大楼与医生见面，最后前往另一栋门诊楼八楼拍摄彩超。

“连我都要犯迷糊，更别提老人了。”高倩感到无奈。就诊的三个地点各不相连，甚至不在一栋楼内，亦没有工作人员指引，需要患者自行摸索。正值严冬，冷风直钻人衣领。母亲头顶红色毛线帽，整个人蜷缩在羽绒服里，父亲推着轮椅，时不时俯下身子询问，高倩在一旁与李露并肩走在最后，核对接下来的步骤。



2023年1月16日，北京安贞医院，李露（左一）引导高倩一家人穿梭在各个楼间。李露从2022年6月开始做陪诊。每次陪诊爱戴帽子，在医院拥挤的人群中总是能很快找到她。

高倩的母亲今年58岁，由于未及时控制高血压，前几年冠状动脉狭窄，现在稍一运动便呼吸急促，只得依靠轮椅出行。最严重的时候憋气睡不了觉，必须做开胸搭桥手术。

为了寻求更好治疗，来自河北承德的高倩一家曾两次辗转北京就诊，均铩羽而归。“我自己也搞不明白，挂诊都挂错了，最后一个检查都没做上，来回折腾打车、住酒店花了不少钱。”高倩说。

医院附近的酒店一晚动辄四五百元，从承德拼车到北京150元一位，逢年过节更上涨至200元，疫情封控时进京更为困难。更令她揪心的是，母亲的病情已经拖延许久，老人家只盼望着尽快入院治疗，“来的路上我妈明显话变多，回去时又失落得蔫了”。

第三次来北京看病前，高倩刷抖音时偶然了解到“陪诊”这一概念，在多位陪诊师中选择了更耐心、细致的李露。“到医院后李姐已经帮我们排好队，直接告诉我在哪个楼哪个科室做什么项目，等于让别人来替你辛苦。”

与高倩一家进入医学影像科大厅后，李露拿着高倩母亲的身份证、医保卡前往自助机建档、取号，高倩一家则坐在椅子上等待。每结束一个环节，李露便快步冲到前面引路或按下电梯，熟练地指引着接下来的安排和路线，“脑子里仿佛有一张医院的地图”。

预约挂号建档、候诊检查、记录医嘱、排队缴费买药、甚至接送医院……陪诊师为患者提供“一条龙”式服务，负责所有的环节。这样的陪诊流程，李露在从业5个月以来已经历过数十次，一边盯着叫号屏，一边回复消息接打电话是她的工作常态。

在她看来，冗长的排队时间、智能化的医疗自助机、复杂曲折的就诊路线，让大量患者尤其是老年人陷入看病难的境遇中。



李露陪同高倩的母亲前往心内科就诊。对很多患者来说，陪诊师的存在更像是一种心理慰藉。高倩和李露认识不到一个月，却聊得十分投机。

多数陪诊师的主要客源是中老年人。四川成都的陪诊师王芳说，如今大批小程序、自助机等智能化设备代替了传统的人工问诊台，连操作手机都费劲的老年人根本不会调出刷卡、挂号等信息，她经常在医院门口、自助机前看到戴着老花镜、急得满头大汗的老人。

不少中老年患者告诉财新，自己在医院门口的扫码环节就会被卡住。疫情期间，陪诊平台护老康的负责人苏明薇曾要求陪诊师在患者到院前将就诊登记码发到聊天群里，让患者先登记。但到了医院门口发现很多老人都表示不会扫，一些视力障碍的老人也说看不清牌子上的字。

在苏明薇团队接到的单子里，有六成是65岁以上的老人，找上门的都是他们30到40多岁的子女。

去年12月初，疫情防控政策甫一放开，苏明薇公司里的陪诊师们就“忙疯了”：一边是要帮不能出门的患者到医院开药，一边又不断有高龄老人需要看急诊。一些养老院联系到苏明薇，说要看病的老人太多，护工陪不过来了。她就组织了陪诊师们成立阳性老人救助小分队，专门陪老年人就诊。两个月前，因为封控，异地患者难以进京就诊，10月、11月的业务十分惨淡，但到12月，公司单量直接翻倍。

一天清早，苏明薇接到电话，是一位90多岁全瘫老人的家属：“你现在就得去！”那天，苏明薇在急诊室陪了老人8个小时。几天后，又是一位80多岁老人的陪诊单子。老人需要做CT，苏明薇和家属揪着床单，连撕带拽地把陷入昏迷老人拖上CT床。她第一次发现，看起来那么瘦弱的老人，原来抱起来也是“死沉死沉”的。

一些行动不便的患者也是陪诊师的常客。来自黑龙江的患者孙桂芳膝盖增生，不能长时间行走，便计划出差到北京时顺便看病。她想起之前到北京看病的同事回来抱怨说“老难了，各种流程闹不明白”，就在网上找了个同为东北老乡的陪诊师。在北京读书的儿子担心她找不着路，本想陪同，但她拒绝了。“孩子很忙，压力很大的。工作后也很忙，我们家一个孩子根本没人来陪你，要是不能走动了，陪诊师解决的问题特别大。”她说。

尤其是需要接受周期性治疗的肿瘤患者，治疗后身体虚弱，难以独立完成一系列就医环节，发展到晚期更是入院频率增加，需要家人密集陪同。癌症患者公益组织“与癌共舞”负责人韩晓晨观察到，很多异地就医的肿瘤患者不一定有家人能全程陪同，又对医院的科室设置、流程设计、特殊要求等不了解，对陪诊服务的需求非常突出。

她回忆，2019年时有一位乳腺癌晚期患者到北京就诊，当时已有一只眼睛失明，体力非常弱。患者生病后被丈夫抛弃，只能靠癌症病友的帮助。但疫情期间，很多病友不方便陪同她入院、办理手续，“这个女患者非常绝望，就在酒店里躺着，2019年就已经不在了”。

当天上午11点，李露完成了对高倩母亲的陪诊，一个快递电话又打过来，她在医院门口签收了一位河南濮阳的患者寄来的病历。在诊室里，李露把患者资料交给医生，医生和患者通过线上视频交流，李露在一旁记录下要点，比如吃哪些药、做哪些检查。问诊结束后，再把这些要点告诉患者，有时还要帮忙寄药。



3月6日中午，李露乘地铁赶往人民医院。陪诊师的薪资并不如宣传得那么诱人，每个月的单量亦有限。为争取每天两单的目标，在不同医院间“赶场”对李露早已是家常便饭。

这是陪诊师的另一大业务：代问诊。许多外地患者不方便来到现场或者只需要医生先诊断病情，代问诊正是为他们量身定制。患者把病历、报告、片子等材料邮寄给陪诊师，再由陪诊师整理好向医生咨询。有的医生并不喜欢代问诊，陪诊师就只好自称是患者的直系亲属。

不少陪诊师的代问诊单量超过陪诊。疫情期间，王芳接到的单子基本上都是代问诊。她举例，有些异地患者虽然在华西医院看病，但有些检查可以在当地三甲医院完成，而且经常看完病后要一两个月甚至半年才能入院，代问诊可以减少患者的奔波。疫情期间，很多患者异地就医要花钱隔离，便会寻求代问诊服务。对陪诊师来说，也减少了在医院陪同排队的时间。

但代问诊对陪诊师的脑力要求更高。在苏明薇看来，代问诊虽然在医院花的等待时间较少，但“70%的工夫都花在诊前”。需要陪诊师仔细梳理患者资料，明确问诊需求，整理问医生的问题，帮患者查漏补缺，从而形成详细的问诊清单，跟医生充分沟通病情。若不做好准备，很可能医生忙起来“两句话就打发掉了”。

## 临时家人

今年47岁的李露从2022年5月开始兼职做陪诊，10月份全职投入。每次陪诊爱戴帽子，有时是渔夫帽，有时是鸭舌帽，再系上一条彩色丝巾，开工前先在朋友圈发布美颜过的自拍照片。在医院拥挤的人群中总是能很快找到她。

她每次陪诊前都会提前半小时到达医院，找到收费处、诊室、CT室等可能去到的各个科室位置，按照路线预演一遍。同时对患者的病史有大致的了解，例如需要做什么治疗、治疗的大概程序、需要的时间等。像高倩母亲这样病情偏重的，就约定先在前一天下午见面，了解病情并叮嘱第二天的注意事项。她一般半天只接一单，“不方便接的单那不能接了，一定要保证客户的时间，不要迟到。”




北京人民医院，李露提前来到医技楼，确认彩超检查地点。每次陪诊前，她都会提前半小时到达医院，找到可能去到的各个科室位置，按照路线预演一遍。

帮助过200多位患者的李露将自己的工作定义为医院里的服务者。“在规定的时间内，你让我做什么，我就做什么。不过前提得守法，可不能像使唤丫鬟一样对待我。”在陪诊和代问诊之外，她还帮过患者拿药、取病理切片、开发票报销等。

对很多患者来说，陪诊师的存在更像是一种心理慰藉。高倩和李露只认识不到一个月，在排队等待核磁和彩超的过程中，却宛如一对老友聊得十分投机。“我是独生女，性格偏软弱，遇到生老病死的大事就拿不定主意，之前有次手术单签字，我和我爸两个人推脱了好久谁也不敢下笔。”高倩将李露形容是自己的一个大姐姐，“李姐看出我的压力很大，就讲她陪自己爸爸看病住院的经验来鼓励我。”

当天下午，高倩母亲收到检查结果，被安排在春节后住院手术。她给李露发来微信，难以抑制激动：“这次多亏你了，要不然不知道还要等多久，出院有机会一定请你吃饭！”

李露最近还连续4天陪北京的一位老人输液，他在感染新冠后肺部纤维化加重。老人的两个孩子都是当地公务员，年底实在抽不开时间，特意叮嘱李露说：“老人爱说话请多听她倾诉，但不要告诉这是收费的，只说是朋友帮忙就好。”

输液的一小时里，老人始终攥着李露的手，向她絮叨孩子的工作生活。“一边吸氧一边打吊瓶，还要掐着时间喂药，看着没人陪伴真挺心疼的。”李露说。

工作中陪诊师往往扮演着“临时家人”的角色。暑假时期，很多外地父母带孩子到北京看病。曾有孩子妈妈找李露接单，要求就是看着孩子，好让妈妈腾出手办理各项检查。

2022年底，一天晚上9点，她接到一位甲亢患者的电话，这位来自内蒙古包头的患者本来预约第二天到医院就诊，但没想到人刚到北京就发烧了。电话那头传来焦急虚弱的哭腔，李露当即打车赶到酒店照顾，冒着感染的风险，与患者在同间屋子挤了一晚。正因如此，有责任心、灵活热情、守时严谨，这是多位陪诊师在采访中提及的必备品质。

在苏明薇的公司，一次培训时，一位即将入职的陪诊师在没打招呼的情况下迟到了，便马上被淘汰了。因为“如果连培训这种事都会不打招呼消失，怎么去保证他陪诊的时候能准时到达医院？”

公司里的陪诊师多是兼职，他们一般是肿瘤痊愈期患者、全职妈妈和医药代表。“特别好的就是三类人。”——肿瘤患者熟悉就诊流程，也更能跟患者感同身受；能力最强的是全职妈妈，她们空闲时间多，很多原先有优秀的工作履历，是不得不放弃职场的互联网人、行政、幼儿园园长等；医药代表则对所在医院很熟悉，能提供很多便利。

发的帖子在社交媒体上逐渐火起来后，苏明薇收到过很多求职者的私信，其中还有清华、人大、厦大等名校毕业的年轻人。她后来面试了快100人，但最终也没人成功入职。因为一方面，即使是在一线城市，陪诊机构开出的工资也很难过万；另一方面，陪诊工作对人的沟通能力、应变能力、情商要求很高，这些都是“培训不出来的”。

实际上，是否具有医学专业背景不是当陪诊师的必要门槛。“陪诊跟医学没有关系，其实是个服务员。”苏明薇说。她之前招过三甲医院的护士做兼职，发现不仅价格高，还缺乏服务意识。她发现，有时陪诊师更重要的职能是提供情绪价值，即便业务没有那么熟练，但态度特好，跟患者聊得特开心，也会受到好评。她规定陪诊师在陪诊时不可以玩手机。因为很多老人会喜欢聊聊家长里短，“我们也会认为他购买的服务就包含了提供情绪价值的内容”。



人民医院附近的餐厅是李露结束陪诊后常来的地方，可以坐下来稍稍休息，“陪诊是个体力活儿，经常在外面一奔波就是一天。白天不觉得累，晚上回到家浑身都疼”。

## 低利润率高风险

在硬币的另一面，和大医院流程相较而言更为贴心的服务也意味着患者更高的就诊成本。一天数百元支出，完全是医保等支付体系之外的又一重负担。但若将陪诊视为一个行业，目前规模下，其利润率却也十分有限。

对李露来说，入行原本只是成本不高的一种尝试。她原本所在的单位疫情期间效益不好，老是不发工资，一天刷抖音的时候看到有关陪诊的视频，心想这可是“信手拈来”——这几年，她总是陪家里孩子、老人看病，对医院很熟悉。随即开始在平台尝试兼职，单子逐渐多了以后便转为全职。在李露陪诊现场，身后还跟着一名观摩学习的小伙子。他今年27岁，从事餐饮行业，由于疫情服务行业遭受冲击大，饭店面临倒闭，遂萌生转行念头。

疫情期间，各行业受到冲击，就业低迷。陪诊师凭借着工作灵活自由、准入门槛低的特点，依托抖音、小红书等社交平台，在短时间内吸引大量人入行。作为一个新兴行业，陪诊师行业无收费标准、无服务标准，也没有大型的派单平台。大多数陪诊师各自为战，懂社交平台运营的，短时间就能聚集大量粉丝流量。他们此前的工作背景各异：护士、医药代表、保安、网约车司机、舞台灯光师等等。

而对广州的陪诊师李力来说，初入行业是陌生艰涩的。从一家民营企业采购员岗位辞职后，李力花费了一个月时间踩点和学习。为了熟悉医院科室位置，他将各大医院的科室分布示意图拍下保存，再根据地图每层走一趟，找到常用的CT检查、肠胃镜检查、报告打印、轮椅借用处，以及住院药房、中药房、西药房的位置。到达每个地方都录制视频，方便后续回顾，在脑海里留下大致印象。“说实话刚开始做挺彷徨的，生怕带错路让自己尴尬，只有实地去过心里才有底。”

打开线上获客渠道困难重重。最初的3个月，李力基本没接到多少单。他便不停地在各个平台发视频，靠过去学习的推广经验做账号运营。“细节上的东西，比如发布的时候要选择什么标签，很多东西你做得不对，可能视频就没有流量。”

北京陪诊师安吉在创业成功后定期开办培训班，侧重讲授社交平台上的营销技巧。例如给自己账号取名为“城市名+姓名+陪诊”、拍摄正装照突出亮点。发布的内容包括就医科普，如北肿和东肿、宣武和天坛、安贞和阜外等几家医院的对比，以及热点消息，如停诊通知，同时拍摄医院故事、就诊流程，争取最大曝光和流量。



2023年2月11日，北京大兴区庞各庄镇，安吉给各行各业刚刚转来做陪诊师的新人召开培训会。陪诊师凭借着工作灵活自由、准入门槛低的特点，依托抖音、小红书等社交平台，在短时间内吸引大量人入行。

实际上，陪诊师的薪资并不如平台宣传的“轻松月入数万”那么诱人，每个月的单量亦有限。陪诊师费用按照小时收费，普遍4小时即半天价格在200—400元之间，全天价格为500—800元，代问诊价格略低。如果按照一周陪诊五天、一天两单的上限计算，每月最高收入刚过万元　，但对于大多数刚入行的陪诊师来说，“这想都不敢想”。

目前李露尚无法完全依靠自己获客，只能先接其他资深陪诊师分摊的单以及企业保险附赠的陪诊服务单，但经过中间渠道比例分成，一单到手仅150—200元，还要自己缴纳五险一金，最初上手每月只有一两千元，全职做陪诊后才稳定在5000元左右。

“陪诊是个体力活儿，经常在外面一奔波就是一天。白天不觉得累，晚上回到家浑身都疼。”相比于许多二三十岁的同行，李露已不再年轻。每天早上6点不到，她匆匆赶往立水桥地铁站，乘最早一班车奔赴各大医院，这附近是号称“亚洲最大社区”的天通苑社区。为争取每天两单的目标，在不同医院间“赶场”对于李露早已是家常便饭。

也有创业者尝试整合资源，建立陪诊师平台，苏明薇就是其中之一。

苏明薇原来在房地产公司工作，从而接触到养老地产和养老行业。成立公司本意做居家适老化改造，但发现这需要一笔重资产投资，起步太难。当时她身体不适，需要做两次手术，而丈夫又在外地工作，疫情下难以返京，只能由朋友陪同。在医院她看到很多人独自就医的艰辛，发现陪诊在网上火起来，就开始思考做陪诊生意。

虽然入行门槛低，只要肯花时间就能起步，但最初的路也并不好走。开张半年，平台才接到第一个单子。最初一段时间，客户主要就来自大学同学圈子。最艰难的时候，团队两个合伙人也离开了，所幸后来有同学给了一笔投资，撑过了最困难的时期。截至2023年3月底团队已经有21名陪诊师，陪伴过近1000名老年人看病，但公司也仅能达到收支平衡。

利润低、任务繁琐的特点，使得陪诊入行者众，但真正坚持下来的少。李力曾参加一个陪诊师培训班，群里两三百人，最后实际行动的只有十几个。一些小平台见生意难做就转型倒卖高价药、做挂号“黄牛”。

仍然坚持的陪诊师们在一次次问询跑腿中收获着成就感。“我们每个人都曾自己或陪伴家人去医院，也体会过看病难的无助，能够帮助到别人让我觉得特别有意义，尤其是家属的那声谢谢。”李露说。来自黑龙江的北京陪诊师陈婷常跑儿童医院的单，曾是育婴师的她特别喜欢小孩，看着客户孩子恢复健康成了她跑腿的动力之一。




2023年3月9日，北京协和医院，陈婷（右）在取药时遇到困难，询问大厅的工作人员，得知特需药房和普通药房并不在一处。



北京协和医院，陈婷在特需药房取药。具有医学专业背景不是当陪诊师的必要门槛，有责任心、灵活热情、守时严谨，这是多位陪诊师提及的必备品质。

中国迈入“高龄少子化”社会的现实让他们对行业发展前景充满信心。据国家卫健委数据，截至2021年底，全国60岁及以上老年人口达2.67亿，占总人口的18.9%。同年1月至11月，全国医疗卫生机构总诊疗人次为60.5亿（不包含诊所、医务室、村卫生室数据），同比增长22.4%。医疗资源供需矛盾突出，未来陪诊需求旺盛。

苏明薇希望能以陪诊为切口撬动背后的养老市场和资源。最近她的团队尝试与社区、养老院、肿瘤患者公益组织开展合作。比如走进东城区和平里街道、海淀区科春社区的小区内，拉上横幅摆开桌子，向路过的老人宣传。她还将目光投向了医院周边的酒店。“像医院附近的酒店，患者从我们这里订购可以享受50元左右的优惠，目前协议酒店基本覆盖北京全市三甲医院。双方实现获客共赢。”公司业务也丰富扩围，在小程序上线了健康管理、独居老人探访等服务，以及拐杖、老人车等商品。

但在硬币的另一面，目前陪诊师尚未收录进人社部公布的《中华人民共和国职业分类大典(2022年版)》，缺乏统一的行业资格认定，在一定程度上加剧了行业的鱼龙混杂现象。多位陪诊师反映，患者在询问时经常把他们理解为“黄牛”。实际上，陪诊相比普通服务暗含更高的纠纷风险。

苏明薇举例，有一次帮患者在一家医院问诊开药，但对方收到邮寄后发现少了几包药。“我们也没有见到药，医院直接交由快递公司，根本没有办法核实。”好在最后确实是医院发货遗漏，才没有酿成风险。李露也提到，第一次陪诊的客户是一位耳背的大爷，由于缺乏经验，最后缴费时她只简单打了招呼，留大爷在原地半天找不到人，惹得有些恼火，差点投诉自己。而相较于中国因体制痼疾导致的医患冲突频发，是否仍会传导至陪诊环节，亦有不小的悬念。

不少陪诊师和创业公司各自建立服务准则和风险规避机制。苏明薇根据团队每次陪诊经验，耗时五个多月总结出一份60多页的服务流程，包含几百个风险控制的要求，并实时更新。比如接单后为客户建专属的微信群，确认陪诊时间、地点、需求、双方联系电话等信息；在代取药品过程中，全程录制视频盘点。同时要求招聘的陪诊师上岗前经过严格的风控培训，尽量减少与患者的纠纷。



2022年11月10日，北京南郊肿瘤医院，陪诊师张赛文（化名）（右）和该院副院长谈论长期合作事宜。张赛文希望以陪诊服务为切口，扩大自己公司的业务，发展到“大医疗”领域。



北京南郊肿瘤医院，张赛文带着患者前去做核磁共振检查。




2022年11月9日，北京301医院，张赛文通过私人关系替患者挂到了著名专家的号，陪着患者问诊并排队缴费。2023年3月，张赛文已不再亲自陪诊，而是交由公司雇员完成，“太累了，不挣钱，还麻烦”。

入行五个月后，李力利用国庆假期总结出几十条陪诊须知和服务流程。“陪诊必备物品：背包、折叠雨伞、备用口罩、塑料袋子、A4文件袋、充电宝、消毒湿巾、纸巾、士力架、干果、中性笔、水杯。”对于外地客户，还要细致到规划行程提醒，包括“交通路线指引、酒店宾馆预订、医院停车指引”。

李力会拒绝需要上门接送的单子，因为担心患者路上出意外。他也会拒绝给患者推荐医生、帮忙挂号，但问起各个医院的重点科室，他会给患者介绍。对于年龄太大的，或涉及术前签字的，他还会跟客户签免责协议。“其实陪诊这个行业现在还不是很规范。如果出什么问题，你可能接很多单才能缓过来。”

安吉建议，未来应加速对陪诊师的职业认证和规范管理，由相关部门发放统一的陪诊资格证书作为从业前提，证书地位低于护士证，但高于月嫂证，帮助行业走向良性发展。

大理大学第一附属医院内分泌科副主任护师朱晓丽等人撰文提出，医院可设立陪诊服务岗位招聘陪诊员，接受严格的学习培训和考核后在医院建档登记，取得许可持证上岗，医院也应制定相应的政策法规对陪诊员实施监管。同时，医院设立预约平台，门诊就诊患者可通过线上预约，也可到现场预约陪诊，使陪诊合法化、规范化。

（文中王芳、李力、李露、高倩为化名；胡雪扬对此文亦有贡献）

**图片编辑 | 董德**

开篇图说：2023年3月9日，北京协和医院，陈婷陪同患者前往骨科特需门诊就医。她此次的客户是内蒙古老乡。区域间医疗资源配置不均衡和愈发便捷频繁的人口流动，刺激了患者异地寻求优质服务的需求。

订阅财新
支持严肃新闻

# 最新财新周刊 | 特别报道：朱鹮再生

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

曾经命悬一线的野生朱鹮，怎样一步步摆脱灭绝风险



2023年1月，洋县草坝村，一只朱鹮在雪中展翅。

**文丨财新周刊 康佳 陈立雄**
**摄影丨财新周刊 丁刚**

四岁的梁钰钒爱画画。画个掌印，拇指添上眼睛、鸡冠和嘴巴，加两个爪子，一只大公鸡便完成了。她的笔下还有胖乎乎的大树、三角顶的房屋??

花花绿绿的画册中，一只“怪鸟”反反复复出现。她用被啃秃的铅笔弯弯绕绕，几秒钟就又画出一只：圆圆的脑袋下一个又长又尖的嘴巴，喙的尖端加重涂黑以做区分——现实中它是鲜艳的红色，脑袋周边发射状的细碎线条像是戴了顶印第安人的头饰，那是它的冠羽。

这只鸟是梁钰钒再熟悉不过的朱鹮。秦岭南麓，汉江以北，汉中盆地的边缘，梁家世居于此。10多年前的一个春天，梁钰钒还没有出生，一对粉红色的大鸟出现在她家门口的大树上。它们衔了一根根树枝，在大树上搭了巢产卵孵蛋。没多久，梁钰钒的奶奶靳小仍看见，毛茸茸的小鸟探出了巢穴。



天色渐晚，朱鹮回到文同村附近的夜栖树。



秦岭南麓，汉江以北的梁河村，四岁的梁钰钒最擅长画的动物就是“邻居”朱鹮。

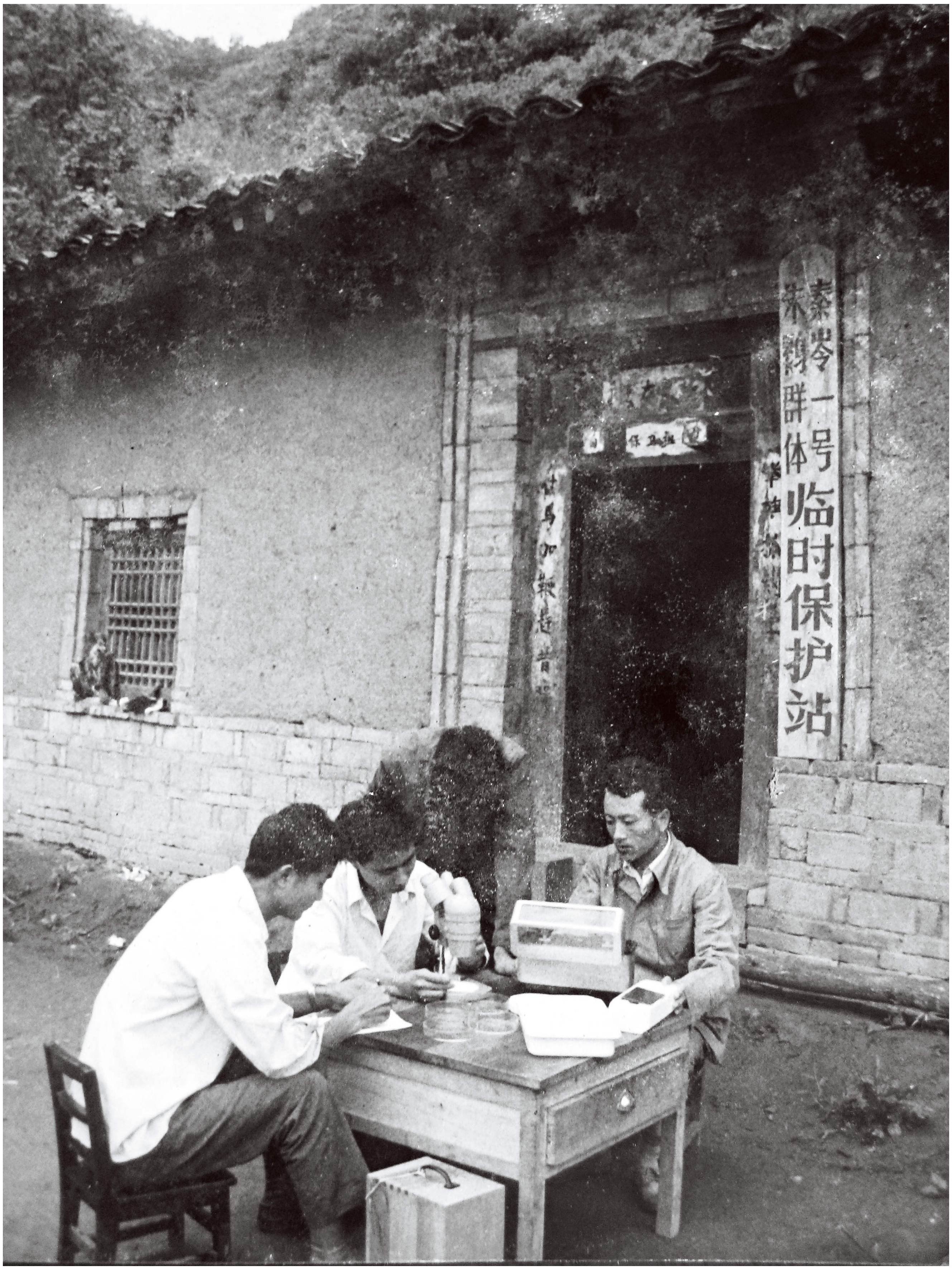
从此，朱鹮便成了梁家的邻居。夏天清晨，朱鹮间歇性的“鸣笛”变成了靳小仍的起床铃。她在山下的河沟边种黄豆，梁钰钒在一旁玩耍，朱鹮就在不远的田里窸窸窣窣翻找东西吃。如同记得家里的收成，靳小仍清楚小朱鹮每年出窝的情况：去年，附近的4窝朱鹮生出了3只宝宝，今年只生了2只，她猜“可能是因为今年把窝盖在了阴面，晒不到太阳”。

在陕西省汉中市洋县，经常可以看到朱鹮。甚至在喧闹的县城，偶尔也能看到它从楼宇间灰色的天空掠过。朱鹮个头比白鹭小，体长约70厘米，通体白色，羽干略沾粉红，嘴长而下弯，先端为红。朱鹮喜欢在空中滑翔，从头顶飞过时，人们能看见它展开的双翅下别致的粉红色。

朱鹮是东亚特有种，曾广泛分布于北至俄罗斯远东地区、南至台湾岛的广阔天地里，包括日本、朝鲜半岛和中国都能看到它的踪迹。但这个美丽物种的数量在20世纪上半叶急速下降，一度“命悬一线”。

1963年，朱鹮在俄罗斯境内灭绝；1979年，朱鹮在朝鲜半岛销声匿迹；1980年至1981年，日本将最后5只野生朱鹮全部捕获进行人工饲养，野生朱鹮在日本宣告灭绝。在1989年中国颁布的《国家重点保护野生动物名录》中，朱鹮被列为国家一级保护动物。世界自然保护联盟（IUCN）也曾将朱鹮的濒危等级定为“极危”，与“灭绝”仅一步之遥。

1981年5月，中国科学院动物研究所研究员刘荫增在14个省份长达三年的跋涉后，终于在洋县姚家沟村及附近的金家河村发现了当时世界仅存的7只野生朱鹮。


秦岭一号朱鹮群体临时保护站

1981年，“秦岭一号朱鹮群体”临时保护站在陕西洋县姚家沟设立。图：受访者提供（下同）



当时最后7只野生朱鹮的发现者刘荫增。



当时保护工作者在朱鹮的营巢树下搭建观察棚。

这个秦岭南麓的闭塞小城，由此变成了朱鹮的诺亚方舟。40年后，洋县的朱鹮开枝散叶，至2022年12月，全球的野生朱鹮已经扩展到9000余只，朱鹮栖息地的面积由不足5平方公里扩大到了约1.6万平方公里，在陕西宁陕、山东东营、浙江德清、日本佐渡、韩国昌宁郡等多个历史分布地重现。

一度濒临灭绝的朱鹮是如何摆脱灭绝风险的？在今天，朱鹮保护又面临哪些新课题？

## 路线之争

在中国和日本的民间，朱鹮更广为人知的名字是朱鹭。日本神话中的天照大神，也就是太阳女神，据传是日本皇室的祖先。供奉天照大神的神宫每隔20年重建、迁宫，因朱鹮的七羽翼近似太阳光色彩，迁宫仪式中的重要神宝“须贺利御太刀”就用它装饰，也因此，朱鹮在日本被认为是“神鸟、瑞鸟”。

1835年，一位德国医生从日本带了一个朱鹮标本回到欧洲，荷兰国家自然博物馆的动物学家特明克以日语中的“日本”（nippon）为这一物种命名。因朱鹮与鹮属的其他成员差别明显，后有鸟类学家新建朱鹮属，朱鹮的学名便成为“日本的日本”（Nipponia nippon），并一直沿用至今。

住在日本能登半岛的村本义雄如今已98岁。他回忆说，上小学时当地还有大约20只朱鹮，“我们每天看着它，不认为它是如此罕见的鸟类。我以为它们在日本到处都是，就像乌鸦一样”。

1934年，日本农林省将朱鹮指定为“天然纪念物”，严禁捕猎。当时，日本本州能登地区和以西的佐渡岛仍有约100只朱鹮。但随着战火纷起，生灵涂炭，朱鹮的栖息地被破坏，种群数量降低至20余只。

村本义雄曾在书店看到一本鸟类图鉴，得知朱鹮在中国和朝鲜半岛曾有几十万只，但均在减少。“我们贩卖它

们，吃它们做成的寿喜烧，但对这种行为没有管制。”于是村本开始了保护朱鹮之路，当时他只有28岁，如今已过70年。

上世纪60年代，日本曾采取措施对上述两个朱鹮栖息地加强保护，但情况并没有好转。村本义雄称，他见过能登半岛的最后一只朱鹮，那是一只雄性，到了繁殖季，“它每天都在不停地啼叫，因为它在寻找一只雌鸟”。

1981年春天，日本把野外仅存的5只朱鹮全部捕捉，希望将这5只与原有的1只一起饲养，以实现朱鹮的人工繁殖。但因当时对朱鹮缺少了解，被圈养的朱鹮纷纷出现细菌感染、撞伤和疾病等问题，最终繁育失败。

类似的情景出现在整个东亚地区。20世纪中叶，有学者曾在乌苏里江苏联一侧看到过朱鹮的踪迹，但1963年，苏联的最后一只朱鹮在哈桑湖灭绝。1974年，在朝鲜半岛北纬38度人迹罕至的非军事区，有人发现了4只朱鹮；但至1978年，朝鲜半岛的最后2只朱鹮也死了。

是什么让这个已被人类记载了数千年的物种，几乎同时在各个分布地消失？根据中日学者的研究，农药的使用是关键原因。“二战”期间，因具有广谱杀虫能力，滴滴涕的使用范围在全球迅速扩大。水田是朱鹮主要的觅食地，难以降解的滴滴涕会在朱鹮体内富集，让它的蛋壳变薄变软，更容易破损或无受精，一些雏鸟因此无法成功孵化，存活率大大降低。农药和污染也让朱鹮可觅食的面积减少，食物的数量和质量下降，进一步影响朱鹮的繁殖成功率。

与此同时，砍伐森林让朱鹮在繁殖期无处安家；作物种植的改变让冬水田大量减少，倚赖水田的朱鹮无食可觅；猎捕和其他人类活动的范围、强度增加，也对朱鹮种群造成直接干扰。

本国保护屡屡受挫时，日本也试图在海外寻找这种以国命名的鸟。中日邦交正常化后，日本提出请求，希望与中国共同拯救这一濒危物种。

1978年，中科院动物所组建考察队，由研究员刘荫增带队，沿朱鹮的历史分布区域开展野外调查。但适宜朱鹮的生境大大小小散如星斗。三年间，考察队赴河北燕山、安徽大别山等多地寻找朱鹮。

此前国内关于朱鹮的最后一条信息出现在1964年：鸟类学家在陕西洋县捕获到一只朱鹮，并制作成标本。据此，刘荫增把洋县作为重点考察地区。在洋县，朱鹮被称为“红鹤”，他从一位上了年纪的老人口中得知，洋县确实有“红鹤”，但也已多年没有见到。

第三次到洋县时，刘荫增制作了朱鹮的幻灯片，让洋县电影院在每场电影前都播放。放映员告诉观众，如果发现这种鸟，奖励100元。“巨额”奖励的刺激下，一时间真真假假的消息蜂拥而来，刘荫增“被消息牵着四处奔走”。

最终也是从这些真假难辨的消息中发现了朱鹮的踪迹。刘荫增撰文回忆称，1981年5月，他们根据当地居民提供的线索深入山里，正沿着一条名为马道梁的山脊向西北方向择路前行，突然听到两声“啊??啊??”的鸣叫，止步抬头，一只大鸟正从他们头上掠过——正是朱鹮。

“一切虽在一瞬间，我们却看得非常清楚。我不能说清楚当时的感觉，有人说感情这东西如流水，浅则低咽，深则哑然。我们五人当时并没有如想象的那样欢呼雀跃、掷帽挥臂高呼，只觉得一股巨大激流冲击着心扉。”最终，刘荫增等人在洋县山区的姚家沟村和附近的金家河村共发现了7只朱鹮，其中成鸟4只、幼鸟3只，并将其命名为“秦岭一号朱鹮群体”。

发现7只朱鹮的消息一时世界瞩目，但有了日本的前车之鉴，中国的保护会何去何从？一场极端天气或猎杀，就能将这一物种推向绝境。陕西省林业局高级工程师常秀云说：“当时刘荫增老师和环保部门的专家都认为，日本有多年保护、饲养朱鹮的经验，我们应该学习日本，把7只野外的朱鹮捕捉，送去北京动物园搞人工繁育，用这种方式把这个物种保护下来。”

这一观点引发了极大的争议和反对。彼时刚毕业的常秀云见证过一次双方的争执，一次在北京开会，时任陕西省林业厅野生动物资源管理站站长许树华表示，既然在洋县姚家沟发现了朱鹮，就说明姚家沟的生态环境适合朱鹮生存；姚家沟没有污染、有大树可供筑巢、有村民种植的水田，不需人类过多干预，朱鹮在当地能够进行自然繁殖。

双方吵得不可开交。“许站长是山西人，特别直，当时本来身体就有病，吵得他当场都吐血了，我看着都害怕。”但许树华的观点得到了原陕西省林业厅的支持。最终，原国家林业局同意，一边采取就地保护的措施，一边提供朱鹮个体用于人工繁育。

## 艰难守护

发现朱鹮的姚家沟位于深山，环境闭塞，整个自然村就7户人家。在朱鹮建巢的参天青冈树下，是清朝光绪和道光年间的坟茔。因为生活困难，村民没有钱去买化肥和农药。

朱鹮原是平原、丘陵地区的鸟类，姚家沟村海拔却高达1200米左右。陕西师范大学生命科学学院教授于晓平解释说，正是人类活动的拓展，将朱鹮逼到了这一弹丸之地。“再往上就没有人了，它当时就被挤在那样一个角落里苟延残喘”。

在发现朱鹮的几天之后，洋县政府发出《关于认真保护世界珍禽朱鹭（鹮）的紧急通知》。“它的发现不仅在自然科学研究方面有很大价值，而且对促进中日两国人民之间的友谊和文化交流也将起到积极作用。”通知要求，不准在朱鹮活动区狩猎，不准砍伐朱鹮营巢栖息的树木，不准在朱鹮的觅食田使用化肥和农药，不准在朱鹮繁殖巢区开荒、开矿、放炮。

1981年6月，洋县林业局成立“秦岭一号朱鹮群体”保护小组，后发展为陕西省朱鹮保护观察站（下称“朱鹮站”），并于2005年升级为陕西汉中朱鹮国家级自然保护区管理局。刚从西北大学进修归来的路宝忠，带着林业局抽调的另外三名年轻小伙儿进驻姚家沟，成了村子里的“第8户人家”。

路宝忠等人在距巢不远的树下搭了观察棚，每天天亮就进入棚内轮流进行守护。他们的任务就是用望远镜盯着几只鸟看。“刚开始第一年，完全是出于一种工作任务。当时谈不上对朱鹮的爱，但有一种新鲜感。”路宝忠说。

朱鹮是一种“忠贞”的鸟类。每年2月，朱鹮“夫妇”开始进入繁殖期，4、5月份小朱鹮破壳。6月下旬开始小朱鹮出飞，朱鹮进入游荡季，四处觅食后在傍晚回到夜栖树的“集体宿舍”休息。直至次年繁殖季，朱鹮“夫妇”离开“集体宿舍”，再次回到巢穴修修补补，开始新一轮的繁殖。

绝大多数时间里，路宝忠等人的工作就是观察、记录、跟踪、监护。日复一日，月复一月，有一些村民难以理解，问路宝忠，“你们整天在山里和几只鸟打交道有什么意思？”

繁殖季尤其费神。根据北京林业大学教授丁长青的研究，1981年至2003年间，朱鹮育雏期间死亡的雏鸟占总数的60.7%，因此对卵和雏鸟的监护至关重要。黄鼬、蛇和猛禽，都是朱鹮的天敌。朱鹮个体数量太少，难以承受“物竞天择”的自然法则。

为了防蛇，路宝忠等人给鸡蛋扎个小孔，注射农药3911，毒蛋放在树下，蛇却没有吃。他们也尝试过在树下撒雄黄，在树干上涂抹黄油，但都不见效。保护区工作人员刘义回忆说，最后采取的方式“又绝又狠”——在窄细的木条上插满薄而锋利的刮胡刀片，木条竖立有一人来高，沿树周绕一圈。如果蛇向上攀爬，缠上刀片非死即伤。

但百密一疏。一次刘义负责监测西乡一对朱鹮的繁殖，突然听到朱鹮“嘎??嘎??”的叫声，“一听声音就是有天敌，我看它的巢没问题，朱鹮还一直站那儿叫；我把单筒望远镜换成了双筒，发现原来有条黄汉蛇（王锦蛇）从旁边的树上爬过来了。”尽管朱鹮的巢树下有防护，但它的树冠与旁边另一棵树相接，蛇可以借道偷袭。

刘义跑到树下，扔柴火、石块想把蛇打下来，好不容易打中了，蛇也没有停下。“我着急了，喊在旁边插秧的村民老张，让他拿个梯子和竹竿赶紧上来。”很快蛇爬到了巢树上，一只朱鹮叫声凄厉站在蛇的对面，扑腾着翅膀打了一下蛇后飞走。巢里的雏鸟“老大”已能离巢，迅速站到了旁边的树枝上，“老二”则吓得将头埋进巢里。

“蛇爬到巢那儿，真的是张开血盆大口，把‘老二’吸进了嘴里。”老张带着竹竿和梯子赶了过来，还是够不着，最后又加长竹竿，在旁边的树上一通挥舞，终于把蛇打了下来。掉下树后，蛇先把“老二”吐了出来，一溜烟从草丛中逃走。刘义一看，“老二”已经窒息死亡。

除了自然界中的天敌，人类是朱鹮的另一种“天敌”。从1981年发现起，野外朱鹮的个体数量都在10只左右徘徊，却在10年内接连遭遇猎杀。至1990年初，洋县的野生朱鹮也只有13只。当年元月，保护区管理局高级工程师张跃明负责在西乡县追踪监测的第一只朱鹮不见踪影。几天后，他在汉江河滩上看见了这只朱鹮的尸体——身体上有明显的血迹和枪伤。

同年9月，他在站里接到电话，得知有村民在稻田中发现一只受伤的朱鹮，送到了五间乡（现五间镇）政府。他和民警一起抵达后，发现朱鹮还活着。张跃明像抱小孩一样，两手端着把朱鹮抱了起来。朱鹮还在流血，染在了他的衣服上。朱鹮叫了一路，“它叫一声，你就觉得很疼，很难受，那种扎耳的声音，感觉能穿透你的心肺”。

当时没有专门的鸟类救助，张跃明把朱鹮送到县医院，医生给拍了X光。“片子一出来，发现是铁砂，就知道它没救了。”医生把朱鹮身上黄豆粒大小的铁砂取出，不久朱鹮死亡。没承想，这只朱鹮的死亡只是一个开头，接连三天，五间乡内发现了3只朱鹮被猎杀，无一存活。

就在猎杀案发生的同一时期，日本环境厅自然保护局官员等一行人到洋县参观，朱鹮正是此行的目的。朱鹮遭猎杀的事情层层上报后，惊动了国务院。国务院给陕西省政府发电报，要求组织侦破，杜绝此类猎杀事件再次发生。公安部派人到洋县督导侦破。多位受访者并不否认，相较其他的濒危物种，朱鹮得到了国内、国际社会更多关注和资源，这对朱鹮的保护至关重要。

“一个‘坏怂’头一天晚上打的，打的时候以为是白鹭，结果打下来了发现是朱鹮，又不敢带走，就藏在了稻田里边。”张跃明说。最终，公安机关侦破案件，涉及猎杀案件的共两人，依据《野生动物保护法》，一人获刑5年，一人获刑4年。

由于幼鸟夭折、猎杀等多重原因，至1990年底，朱鹮的野外种群数量又回到个位数，仅存9只。

“一个物种到达濒临灭绝的瞬间，重新恢复增长要经过从数量剧烈下降—稳定—上升，要突破一个瓶颈，迈过这个坎是艰难而漫长的过程。”路宝忠认为，朱鹮保护最初期的数量增长缓慢，是一种必然。

## “包产到户”

如何迈过这个坎，打破这种“必然律”？先要堵住枪口。当地靠山吃山，不少农户以打猎为生。猎杀案发生后，洋县公安部门对全县3237支猎枪登记造册，对不合格的猎枪统一封存，并划定了禁猎区。

回顾几次朱鹮猎杀案件，无人承认是出于故意猎杀朱鹮。于是，洋县政府开展了保护野生动物宣传月活动，下发的文件写道，“要运用各种宣传工具，采取各种形式，大张旗鼓地开展宣传”。

与此同时，朱鹮站雇佣了20多名当地青年农民，作为季节性的巡护员参与监护。但巡护员并非专业科班出身，工作在山野间，散漫天地，无人监管。当时正逢全民“下海潮”，到城市经商赚钱成了潮流，但保护朱鹮必须守在山里。“这极大动摇着很多保护工作人员的心。”路宝忠说。



2023年1月13日，洋县朱鹮生态园内，工作人员准备给朱鹮喂食。她换好朱鹮熟悉的工作服，避免朱鹮受到惊吓，投食之前还需将笼舍清理干净。



2015年，高家沟一只朱鹮遭到外来人员猎杀，村民高善枝将其中一人控制。陕西汉中朱鹮国家级自然保护区管理局奖励给他一辆三轮车。

为了让他们收心，盯紧朱鹮，陕西省自然保护区和野生动物管理站站长曹永汉以及路宝忠等人商议后，决定效法土地联产承包责任制，尝试一种新的办法——“包产到户”。

巡护员不在公务员体制内，一个月的工资仅30多元。但如果监护的巢穴成功繁育出一只小朱鹮，就可获得1000

元的“巨额”奖励。如果监测保护得当，在一个繁殖季内能获得非常可观的奖励。

真金白银的激励立竿见影。1994年，当年出飞的小朱鹮达到历年最高，共成功孵化了12只雏鸟，相较前一年小朱鹮的成活率提高了4倍左右。1995年，野外朱鹮的种群数量突破50只。

随着朱鹮种群数量的增加，巡护员开始忙不过来。与雪豹、长臂猿等众多濒危物种不同，朱鹮是伴人种，倚赖水田取食的特性让它们总是出现在村庄周边。在安全距离内，朱鹮对人类的活动不会特别敏感。利用这一特性，朱鹮站开始发动村民。从1988年开始，对发现新的营巢地、夜宿地、取食地和抢救野外病、弱、伤朱鹮个体的人员，都会进行奖励。据统计资料，在保护初期，来自群众的报告信息占到80%左右。这一方式之后持续多年，因为朱鹮种群数量的增加，奖励在近年才取消，但还有洋县人在闲聊中提到，“看见朱鹮出问题，就给朱鹮站打电话，有奖励”。

至2000年，朱鹮种群步入稳步增长期，“包产到户”模式随之改变。朱鹮在谁家门口搭窝建巢、产卵育幼，朱鹮站工作人员就会上门发展“信息员”。给村民一定补贴，让村民帮忙看护，确保朱鹮繁殖不会受到掏鸟窝、打猎、放炮、砍树等意外因素的影响。据保护区负责保护工作的曾键文介绍，这一制度持续至今，每年繁殖季他们会对已知巢穴进行全面巡护，嘱咐村民如发现意外情况，要与保护区随时沟通。

保护区管理局局长牛克胜认为，朱鹮的监测难度较大，通过把栖息地附近的群众拉进来，激励他们参与到朱鹮的巢穴、夜宿地等保护工作中，这种保护区与当地社区群众共管的模式，减少了保护区巡护的压力，取得了很好的效果。

如前述龙亭镇梁河村的靳小仍，她在朱鹮筑巢之后每年都能拿到100元的信息员补贴。她乐于有事没事张望一下，看看巢里的朱鹮，“就是抬头看一下的事情，也不耽误干活儿”。如今洋县野生朱鹮的数量较多，她今年没有拿到补贴，繁殖期有外地人来拍鸟，她还是会让人离朱鹮远一点。

“他们都说这个鸟是吉祥鸟、好运鸟。我也不知道，反正和别人家比，我家过得也不差对吧？它长得挺好看，肯定还是希望它每年都来。”靳小仍说。

从靳小仍家往南10多公里，是高家沟村。从2009年开始，两只朱鹮在高善枝家门前的老榆树上做窝。相距不足10米，朱鹮在树上抚育幼鸟，高善枝在屋里抚养孩子，过着互不打扰的生活。

每年的繁殖期，保护区都会来人。高善枝觉得自己太忙，没领过100块的信息员补贴。2015年5月23日晚，高善枝刚送走两个聊天的邻居，折回自家点上一根烟，看见两个人用头戴矿灯往树上照。高善枝问“你们是干啥的”，对方没回答；说话间，一声枪响，一只朱鹮从树上掉了下来，“就十几秒钟，我一根烟都没抽完”。

高善枝看清，两个男子一人拿着气枪，一人拿着气筒。“我说你们把朱鹮打了，他们说不是的，这不是朱鹮。我心想让他们走了的话，保护区人来了我没办法交代。”高善枝拉住了打枪的人，对方慌了神，从钱包里拿出一沓钱给他。见高善枝不接，另一个抱着气筒的人撒腿就跑，闻声而来的两个村民追了许久，但天色已黑，没能追上。

被射杀的是一只雄性朱鹮，掉下树后扑腾了两下就不再动弹。附近的村民把它放进纸箱，被随后赶来的保护区的人接走。次日，逃走的另一人也被控制。原来两人一个来自四川、一个来自湖北，到洋县参加物资交流大会，看到高善枝家门口有“大鸟”后决定猎捕，他们表示不知道那是朱鹮。

“洋县70%的人都认得朱鹮，这在世界范围内来说都算是一个奇迹。”张跃明说，经过1991年盗猎案件的震慑和多年普及，30多年来，再未发生过洋县本地人猎杀朱鹮的事情。高善枝觉得这个比例应该更高，“洋县凡是懂事的人，应该没有不认识朱鹮的”。

因为帮助抓获盗猎人员，政府决定嘉奖高善枝。他觉得钱“太虚了”，提出要一辆三轮车。保护区工作人员把他带到店里，他选了一辆红色的三轮车。时至今日，这辆红色三轮车就停在他家客厅，“村里没有人不知道，这车是保护区奖励给我的”。

高善枝家门口的雄性朱鹮死了，雌性朱鹮凄惨叫了好几天。巢里已孵化出3只小朱鹮，考虑到雌性朱鹮难以单独育幼，几天后保护区的人将3只小朱鹮接走饲养。

## 人工繁育

当时朱鹮的饲养、繁育技术已很成熟。在最初关于保护路线的争执之后，就地保护的同时，“两条腿”中的另一条——人工繁育也开始迈出。

因猎杀朱鹮的事件时有发生，朱鹮野外生存存在一定风险，有关部门决定每隔几年从野外捕获一部分幼体，送至北京动物园进行人工饲养。1981年6月23日，第一只朱鹮从洋县启程，于25日下午6点安全到达北京，由北京动物园进行保护饲养。1985年至1988年间，又先后捕获5只。

1986年，北京动物园开始朱鹮的异地保护研究，1989年在人工饲养下首次孵化成功，并因此获得国家科技进步奖。

这让洋县也跃跃欲试。每年秋冬季节，会在野外发现一些饥饿、病、伤的朱鹮个体，对它们可否尝试人工繁育？1989年7月，陕西省朱鹮保护饲养中心开始在洋县周家坎村建设。次年，利用抢救收养恢复健康的朱鹮，朱鹮站开展起人工饲养繁育研究。

他们曾派人到北京动物园学习。“人家比较宝贝，只隔着窗户让我们看了看朱鹮，更不要说繁殖、孵化这些细节了。”刘义说。

最初的尝试并不顺利。朱鹮是典型的雌雄同形，性别判断一直是朱鹮保护的一个难题。繁育初期，经常会有两只同性别鸟被关到同一个繁殖笼的情况。另外，参与繁育的鸟质量参差不齐。刘义记得，其中一只鸟被同事取名为“傻鸟”——他起身学那只鸟走路的模样，迈着八字步腆着肚子，走起来颤颤巍巍。因为遗传，“傻鸟”的一只眼睛失明，身体状况也不好。“这些鸟本身就有缺陷，你用这些鸟去做人工繁育，可能成功吗？”

1993年，通过从野外的巢穴取卵回来人工孵化，朱鹮站获得了3只健康的朱鹮个体。为了让朱鹮找到自己的配偶，朱鹮站不再搞“包办婚姻”，在繁殖期把它们放进更大的网笼，给它们“自由恋爱”的空间。1995年，这些健康的朱鹮不负众望，产下受精卵。

从卵产下至雏鸟完全出壳，每枚卵的孵化需要28至29天。孵化的末期，刘义晚上也会睡在旁边，如果这时候拿起蛋听一听，甚至能听到小朱鹮微弱的“叽叽叽”声。他还记得第一只朱鹮破壳的声音，类似一种轻微的炸裂，蛋上会裂开一条缝，里边的小朱鹮用嘴磨出一个很小的孔，从小孔里能看见它的嘴巴——最初还是白色，尚没有染上标志性的红色。

之后，小朱鹮会花费十几个小时将剩余的营养全部吸收。“这时候最关键，总是又开心又担心，就怕它出不来。”刘义希望朱鹮自己能争口气，因为一旦它难以破壳，即便在人工协助下最终出壳，也往往体弱多病难以成活。待营养被吸收后，小朱鹮会在蛋上顺时针啄出一个椭圆形的“帽子”，顶破即出壳成功。

1996年的3月和4月，野生朱鹮营巢8处，产卵21枚；朱鹮救助饲养中心3对朱鹮参与繁殖，产卵20枚。对于种群的贡献，二者旗鼓相当。

但几年之后，人们慢慢发现了一个严峻的新问题——繁育笼养的朱鹮正在丧失一些本领。与其他野生动物一样，野外朱鹮在独立生活前需要向父母和同类学习觅食、躲避天敌等多种技能，在“衣食无忧”的笼养条件下，一些技能不再被使用，逐渐丧失。刘义形容，就好比人类的语言，“野外环境中的朱鹮有100多种叫声，但笼养的朱鹮只有几十种，差别很大”。

1998年，人工繁育的朱鹮顺利繁衍子二代，但它自然育雏的本领也在逐渐丧失。据路宝忠当时的研究，往往在雏鸟即将出壳时，亲鸟会迫不及待地将卵啄破，这导致雏鸟不能正常出壳，可能造成胚胎死亡。

路宝忠说：“人工饲养繁育朱鹮的最终目的就是通过野化训练，让它能够回归野外，补充野外种群。”对朱鹮的重新野化被提上议程。

“再野化”的概念大致在上世纪90年代初期被提出，侧重对关键物种进行驯养和适应性训练，促进生态系统及其相互关联过程的和谐恢复。在国内，普氏野马、麋鹿等均在野化放归方面取得了不错的成果。

把动物“放归”野外，看起来非常简单，却需要漫长的探索。常秀云解释说，一个物种的野化过程往往需要几年到几十年，环境条件和饲养管理细节的差异都可能造成个体行为的改变，“要一步一个台阶，一点点往前推”。

与野生朱鹮相比，当时人工繁育的朱鹮底子很弱。据陕西省珍稀野生动物抢救饲养研究中心马清义的一次实验，人工饲养繁殖的朱鹮后代放飞野外三天的飞翔时间共为1.6小时，而野生朱鹮的飞翔时间在10小时以上。

为探索野化，他们特地在洋县华阳镇的一个僻静山沟建设了一个1800平方米、15米高的大网笼。网笼内尽量模拟朱鹮的各种栖息环境，有山坡、树木、水稻田、沼泽、灌丛、草地、沟渠，他们还模仿野生朱鹮制作了觅食、扇翅、洗浴等多种姿态模型，安置在大网笼中供圈养朱鹮学习。

过程中遇到的问题千奇百怪。比如训练期曾给部分朱鹮佩戴了无线电发射器，但10天之内就有4只朱鹮将喙插入了发射器颈环，把自己卡住。

最初进入野化的网笼后，朱鹮全部在地面或距地很近的栖杠上夜宿。笼内长时间缺乏蛇和猛禽等天敌，让它们产生了“安全感”，一旦回归野外，这会给它们带来致命的危险。之后，研究人员调整栖杠，一头用立柱固定，另一头搭在树上，逐渐引导朱鹮回到树上夜宿。为了锻炼它们躲避天敌的能力和飞翔能力，还特意制作了专门的标本，隔一段时间在空中模拟猛禽飞行，播放它们的鸣叫声等。

圈养环境也让朱鹮习惯了“饭来张口”，只要找得到饲料盆，就可以获取足够多的食物，但对于野生食物比如青蛙，它们几乎全员无动于衷。为了引导它们取食自然界的食物，刘义等在饲料盆中添进活的泥鳅，一步步把饲料盆拖进河里、水田，让饲料与仿自然的环境融为一体。

经过种种“集训”，2004年11月，12只经野化训练的朱鹮在洋县放飞。2005年，又放飞11只朱鹮。一年之后，这些人工野化放飞的朱鹮被记录到野外繁殖。

## 共赢探索

经过19年的保护，2000年，世界自然保护联盟（IUCN）将朱鹮受威胁等级从“极危”调整为“濒危”。在朱鹮的种群数量步入平稳增长后，保护的侧重点也逐渐转向了它的栖息地。

洋县当地村庄多沿秦岭山谷河畔分布，水稻一年一熟。蓄水的冬水田中藏着泥鳅、黄鳝、田螺等，是朱鹮冬季食物的重要来源。但包产到户后，农村放干冬水田、种植油菜等作物的两季轮种方式逐渐开始流行。

1981年颁布的“四不准”文件，提出朱鹮经常活动范围内的稻田不准使用农药、化肥。随着冬水田减少，1982年洋县再次发文，要求朱鹮巢地要保持原有耕作制度，不能将水田改旱田。

还有对营巢树的保护。“当地位于山区，当时我们林业部门的主要职责就是伐木、砍树。”张跃明说。最初的营巢树因位于坟地才得以保留，因此“四不准”中也要求，“不论是国家、集体、个人所有的树木，一律禁止砍伐、正枝”，周围禁止打枪、放炮等惊扰活动。1985年，朱鹮站对姚家沟、三岔河等巢区的大树统一挂牌建卡，若占用农民的树，就给予补偿或出资购买。

为减少当地群众对于环境自然资源的利用，带动他们一起保护朱鹮，“老百姓需要什么，就提要求。最初干了很多扶贫的工作”。常秀云回忆说，应姚家沟百姓的要求，他们在姚家沟办了小学，帮大店村修了路，在三岔河建了水电站。

国际环保组织也通过捐款捐物等方式帮助社区。在日本，村本义雄常被邀请去不同的地方作讲座。他还戴着白色腰带、挂着捐款箱走上街头，向日本民众呼吁保护中国的朱鹮。这些捐款跨越江海流向洋县，他前后为中国朱鹮募集了约1700万日元（约合83万元人民币）。

1993年起，村本义雄多次到洋县，观察拍摄朱鹮，给学生作讲座。常秀云会日语，负责接待陪伴，“好多年过去了，我和村本去洋县的超市里买东西，收银员说，‘村本爷爷，我小时候你来过我们学校，给我们送过文具’”。

在朱鹮栖息地分布较少时，一些经济补偿等措施尚行之有效，但随着朱鹮数量的增加，保护的压力也随朱鹮的个体扩散，被传导到了更多地方。

应保护部门的要求，村民禁止在朱鹮觅食地使用农药和化肥。1995年至2003年，洋县化肥的使用量从200吨下降至100吨。这给洋县农民的收入带来了直接影响。“用农药化肥，一亩地能产1000斤左右，不用的话就只能产五六百斤。”一位村民说。

此外，为了避免噪声惊扰，当地禁止在朱鹮繁殖区开山、采矿、放炮、修路及对环境有影响的开发建设。据北京林业大学博士后刘源2006年做的调研，当地为了保护朱鹮，关闭了数十家石英矿、水泥矿等。到2000年，保护部门和地方政府每年还通过减免公购粮、农业税的途径为农民减负，先后投入180万元。

1998年后担任过洋县副县长的李天刚回忆说，对于农药、化肥的限制使用，确实让当地老百姓增加了劳动强度、减少了产量，仅水稻减产就造成每年5000万元的损失。因为环境保护的压力，洋县很多地方放着矿不能采，“我们洋县的百姓为了朱鹮做了很大的牺牲”。

“国家级贫困县”的帽子，洋县戴了很久。经济发展落后，也直接影响到了当地官员的仕途。“其他县的县长过几年就升到市里了，我们县经济上不去，县的官员也一直升不上去。”李天刚说。

至2004年，洋县的人均GDP仅为4082元，不足全国平均水平的40%，农民人均收入仅1430元，不足全国平均水平的一半。直接的利益受损让保护与社区矛盾难以避免，一度甚至有保护朱鹮“利在国家、害在洋县”“利在子孙、害在当代”的说法。

如果不让群众从保护中得到实惠，朱鹮保护事业也将难以为继。为此，保护区开始了“共赢”的尝试。2003年，世界自然基金会（WWF）在洋县启动名为“绿色水稻”的朱鹮综合保护与社区发展项目。项目地就在朱鹮栖息的草坝村，当年建设的观鸟台如今仍矗立在村口，不足百米远就是一棵朱鹮的夜栖树。

1996年以来，每年都有朱鹮在此营巢。保护区希望扶持当地村民改化肥为农家肥，通过打造“绿色稻米”提高单产的价格，来弥补总产量的减少。

“当时消费者还没有吃绿色有机食品的观念，也没有形成品牌和产业，种出来的稻米卖不出去，就通过政府收购，这样来扶持。”常秀云说，因为参与者有限、销量低迷等因素，这个项目最初并未取得可见的成果。但这次尝试为后来的发展埋下了一颗种子。

2005年，国家颁布《有机产品国家标准》，这让李天刚眼前一亮，洋县此前对农药化肥的限制转而成为优势。“使用农药和化肥，过几年土地就板结了，这是一个恶性循环。但有机不一样，连续5年以上，你的土地会越种越肥，形成良性循环。”

他邀请了中科院院士朱显谟、安芷生，中国工程院院士山仑、李佩成等人到洋县考察，联名提议在陕西建立有机食品产业基地。次年，洋县制定了有机产业发展规划。

据草坝村村支书刘煜华介绍，从2009年开始草坝成立了合作社，组织农户领取、购买有机肥料，按照有机农业生产技术标准，从籽种、肥药、管理、销售等全程参与指导，以确保产品的品质。

发展到后来，合作社开厂负责农产品的深加工，直接将“小农户”的有机产品与“大市场”对接。目前草坝村已有黄金梨、黑米、红米、菜籽油、黑米酒等多种有机产品，建成有机梨果基地3800亩，有机水稻、油菜基地6050亩。

“最开始我们的东西生产出来之后卖不出去，还需要政府的扶持，但现在我们通过深加工增加农产品的附加值，完全能够实现盈利，让大家都有钱赚。”刘煜华介绍说，村集体共482户村民，近年来每年年底都能拿到分红；见到经济效益后，周边的其他村也有人加入合作社，目前全社共520户。

草坝打造的有机食品品牌以“朱鹮湖”为主。对洋县来说，朱鹮也是最大的品牌。“别人的黑米卖3块钱一斤，你洋县的黑米为啥卖10块钱一斤？”李天刚说，这种时候，在洋县田间地头觅食的朱鹮能给出最直接的回答，“朱鹮对生存要求这么高，就在我们田里站着找泥鳅吃呢，我们还需要说啥呢？”




洋县县城的一个十字路口，朱鹮展翅高飞。在洋县，朱鹮元素遍布大街小巷。

2010年开始，洋县每年设立1000万元的“有机产业专项资金”，推动有机产业的发展，后又特设有机产业发展办公室。至2015年10月，国家认证认可监督管理委员会正式授予洋县首批“国家有机产品认证示范县”称号。同年，洋县“朱鹮”牌稻米被评为全国驰名商标，这也是西北地区谷物类首个驰名商标。2017年，朱鹮生态有机产品区域品牌价值评估高达70.57亿元。

据洋县有机办提供的数据，至2022年底，洋县全县累计发展有机生产企业41户，其中加工企业15户；认证有机或有机转换产品15大类110种17.08万亩，认证总产量4.01万吨，实现产值16.4亿元。

以朱鹮为品牌的有机产业发展，最终也反哺到朱鹮，更利于其种群的生存发展。“朱鹮成就了洋县有机产业的发展，有机产业发展推进了朱鹮的保护。”李天刚总结道。

## 开枝散叶

2000年后，洋县朱鹮饲养种群被发现感染新城疫病毒，当地家禽又暴发禽流感，给野生朱鹮带来了极大威胁。洋县的朱鹮种群恢复之后，如何在其他地方实现朱鹮的再引入，成为朱鹮保护的下一个课题。



2023年1月16日，洋县溢水镇上溢村，一只朱鹮躺在村民的仓库内奄奄一息。村民在前一天发现这只朱鹮，为了避免它被猫等动物伤害，报警后将它放入无人的仓库内等待保护站的工作人员上门救助。



工作人员得知消息后赶到现场救助，给朱鹮做禽流感病毒和新城疫病毒检测。



下午4时45分这只朱鹮被送到朱鹮生态园，但到达时已经死亡。工作人员正在给它称重。这只成年朱鹮的体重不足1公斤。工作人员分析称，死亡原因可能是因为捕食困难，具体原因还需要进一步确认。朱鹮的遗体准备做冷冻处理，以后可能会制作成标本。

丁长青在研究中表示，“孤立的朱鹮野生种群必定相当脆弱，一旦遇到突发疾病和自然灾害等恶性事件的打击，后果将是毁灭性的，可能造成现存朱鹮野生种群的全军覆没”。因此，有必要通过人工方法将朱鹮重新引入该物种的历史分布区，建立一个可以自我维持的野生种群，使濒危物种在其已经灭绝的历史分布区得到恢复。

朱鹮的栖息需要满足湿地和森林两个生态系统。但几十年间，国内朱鹮的历史栖息地已经发生了翻天覆地的变化。于晓平介绍说，原国家林业局组织了全国范围内的考察，包括东北、华北、西北等多个地方，最终选定了陕西宁陕作为朱鹮再引入的最初“试验田”。

宁陕县属陕西省安康市，毗邻汉中。这里森林覆盖率在70%以上，有大面积的林地可供朱鹮筑巢，其次宁陕河流密布，在低山和河岸边缘有大量的水田，这对依赖湿地环境觅食的朱鹮来说就有了食物保障。

“因为它和洋县类似，也在秦岭南坡，气候条件也比较符合，而且说到引入朱鹮，当地政府也很支持，这很重要。”于晓平说。

常秀云参与了宁陕种群重建的全程。当时日本宣称，将在2008年野化放飞朱鹮，常秀云听到消息后很着急，“全世界的朱鹮都是我们这儿出去的，我肯定想我们的工作走在前边。”因为资金不足，她给日本大使馆写信，又联系村本义雄。“最后村本义雄又筹了1000万日元支持我们的工作。”

2007年5月，26只笼养朱鹮个体在宁陕放飞，但其中仅有14只存活了下来。第二年，其中2只朱鹮繁殖配对，并成功产下后代。

相比洋县，宁陕的觅食地种类相对较少，食物丰富度和生物量较低，导致了觅食能力较弱的个体死亡。据于晓平的统计，至2011年宁陕先后放飞了56只朱鹮，其中共32只个体成功度过了第一个冬天，在已知的11例死亡中，近一半因饥饿死亡。成功出飞的33只雏鸟也因饥饿死亡13只。但对再引入种群而言，这在可承受的范围之内。

一个惊喜的发现是，2011年宁陕10只参与繁殖配对的朱鹮中有2只系从洋县扩散而来的个体。“洋县是全球惟一一个野生种群，而宁陕相当于一个卫星种群，我们想看能否将二者联动起来，建立一个集合种群。”于晓平说。

宁陕的再引入种群不断壮大，至目前已发展到了300多只。之后，朱鹮的再引入种群又在浙江德清、陕西千阳、陕西铜川、河南罗山、河南董寨等多个地方生根。

在国际上，中国的朱鹮保护也得以让这种“神鸟”重现日本天空。1985年，原林业部与日本环境省签署《中日共同保护研究朱鹮会议纪要》，同年朱鹮“华华”出借给日本，与日本的“阿金”繁殖配对。但因“阿金”的身体状况，多年未能产下一子。

1994年9月26日，朱鹮“龙龙”“凤凤”离开洋县，从咸阳机场搭乘班机抵达日本新潟县佐渡郡，开展人工繁育计划。1998年，江泽民主席访日，赠送一对朱鹮给日本，“友友”“洋洋”抵达日本。这两只朱鹮成功繁育了一只小朱鹮，经日本民众投票，被取名为“优优”。“优优”与中国借给日本的“美美”，前后共繁殖了71只朱鹮。

一度在日本野外灭绝的朱鹮，在国际交流、共同保护之下，重新建立了再引入种群。至2022年，日本共有野生朱鹮450只。

同样曾是朱鹮历史栖息地的韩国，在2004年、2008年和2013年，获得中国领导人相赠的6只朱鹮。至2022年，韩国共有饲养个体350只、野生朱鹮50只。

通过开枝散叶，2022年12月国家林草局对外公布，全球朱鹮种群数量已经从1981年的7只扩展到目前的9000余只，朱鹮栖息地面积由不足5平方公里扩大到约1.6万平方公里，朱鹮分布范围逐步向历史分布区扩展。

从保护初期的沟通到后来将保护成果输出，国际交流对朱鹮这一物种的保护十分重要。村本义雄表示，为这一物种的遗传多样性考虑，国与国之间的交流至今仍十分必要。曾键文也认为，不同国家的研究和经验有差异，国际交流可以沟通各自成果，学习先进的保护理念，扩宽自身的保护视野和思维。

目前朱鹮基本摆脱了灭绝风险，在东亚建立多个朱鹮的再引入种群，为种群遗传多样性的增加提供了时空基础。牛克胜认为，除了对于物种本身的发展考虑，它的象征意义也至关重要。在他看来，输出朱鹮个体，在其他地方建立再引入种群，“不仅仅是说我们输出了这种美丽的、具有观赏性的鸟，它对生存栖息地的要求很高，也意味着我们给当地送去了一个环境的‘保护伞’”。

陕西省林业局2022年发布的《朱鹮保护蓝皮书》提出，将持续实施秦岭北麓连续十年放归计划，逐步在中国西北、东北、华北、华东、华南等地实施朱鹮野化放归工程，“带动日本、韩国、俄罗斯朱鹮保护，努力实现朱鹮在东亚大地的广泛分布”。

从实践层面来讲，实现这一雄心的难度还很大。在历史资料中，朱鹮是一种候鸟，但目前的种群均来自洋县的留鸟种群。于晓平表示，如何让它恢复候鸟迁徙的习性是其中关键，这有待进一步的实验和探索。否则东北地区和俄罗斯水面结冰后，它无处觅食，难以度过寒冷漫长的冬季。

除了未来发展，当下的野生朱鹮种群也面临一些待解难题。于晓平发现，目前洋县的朱鹮在不断向外扩散，这是种群数量扩张后栖息地饱和的一个表现。

栖息地内的一些新变化也令人担忧。农村弃农从工者众，导致农田荒芜的情况日益加剧。比如最初发现朱鹮的姚家沟，村民陆续搬离，如今已无人居住。随着人的迁移，朱鹮也离开了姚家沟这个最初的大本营。

类似的情况在洋县多地上演。保护区今年的一个实验地选址在朱鹮栖息的文同村。该村村支书李小利说，因为农田位于山区，难以机械化作业，种田效益实在太差，“辛苦一年不如打工十天挣的多”，村里有接近三分之一的农田荒芜。

这样的变化加剧了朱鹮生存的压力。曾键文说，如同最初在草坝村的探索，他们希望在文同村通过尝试“虾稻一体”等综合种植方式来增加农民收入，把农民留住或者把企业引进来，让山里的土地再度被利用，也为这些朱鹮留下赖以觅食的水田。

“以前种田多的时候，朱鹮每年都来村里。后来冬天种油菜的多了，荒地也多了，朱鹮就不来了。”李小利说。如今，之前的荒地已重新蓄水，冬水田旁几十只朱鹮正停在树上，有村民拉着车经过，它们没有惊飞。

版面编辑：沈昕琪

# 随笔｜树葬：在大自然中找到慰藉

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

13号菩提树下的君特，慢慢被覆盖，被充满，金灿灿的土，红艳艳的玫瑰



君特的露天葬礼。祭台简朴庄严，巨大的十字架顶天立地，正对着天主教古尔克大教堂。

**文丨安静**
**作家**

## 一

在阿尔卑斯山的层峦叠嶂中穿行了两个多小时，车子到达古尔克村，停在二姐西尔维娅家门口。天已经很黑了，几只猫迎了上来。我对女儿说，进门后不许说笑，要难过。我反复强调，要难过。

推门进去，没有哀乐，没有哭声，没有裹着黑纱的大幅遗照。客厅里依然一尘不染，鲜花馥郁，餐桌上铺着雪白的绣花桌布，电视正播报俄乌战争新闻——一切和几天前我们离开时一样。如果不是接到噩耗，根本看不出男主人一天前刚刚去世。

但是，躺椅上的确不见君特了。西尔维娅也变了样，之前齐耳的浅褐色头发被剪去，剃得很短，像个男生，原本柔和的表情骤然变得尖锐，脸小了一圈，猛一看，像是另一个人。

我紧紧抱着她，泪流满面。简直不敢相信……太悲伤了……她贴着我的耳边轻声说：脱离了痛苦，对他来说也许并不是坏事。



满脸笑意的君特。

她的声音沉重喑哑，但脸上没有一滴眼泪。我们在餐桌旁坐下，她像往常那样招呼着：要咖啡还是茶？可乐？然后忙进忙出端来各式蛋糕，仿佛我们是串门儿，而不是来奔丧的。

她忙得没时间悲伤。在君特被宣告死亡后，她接打了20多个电话，接待了11批前来吊唁的亲友，每半个钟头要上一次洗手间，脑袋嗡嗡响，腰和大腿的筋抽搐着，走起路来不太稳，身子有点歪。

三姐艾菲在白天已经到达，和二姐一起接待了我们，现在，她就坐在君特的位子上，和我们一家聊天。众人眉飞色舞地谈猫狗，谈邻居，谈学业，就是不谈刚发生的这件大事。西尔维娅静静地听着，偶尔插一两句话。

作为中国人，我感到不可思议。这是西方人特有的安慰方式？聊高兴的事情，不让哀伤的气氛笼罩。

过了一会儿，我发现她不见了，便去找。过道上，西尔维娅和君特少年时的黑白照片冲着我笑，旁边卧室有窸窸窣窣的动静，探头看去，她在整理君特的床。我帮她褪下君特用过的寝具，换上干净的。她说，艾菲晚上睡这里。什么？让客人睡在刚死之人的房间和床上？

西尔维娅拉开衣柜，里面整整齐齐挂着她为君特熨好的衣裤，有很多是她亲手编织的毛衣、围巾，质量都非常好，很新。“艾菲已经联系好了，这些衣服可以送给穷人。”她说。

这曾是君特的卧室，他们私密的空间，他的气息无所不在。墙上挂着他们的结婚照，西尔维娅梳着大波浪卷发，穿着白色的婚纱，眉眼飞扬；君特的小八字胡向上翘起，咧开嘴调皮地笑着，露出小兔子一样的两颗门牙。“那时，我25岁，他24岁。我们在一起生活了46年。”

他俩都爱阅读，书架上全是精装书，其中有我送他的生日礼物，莫言的《檀香刑》和刘恒的《苍河白日梦》德文版，还有我的两本个人作品。西尔维娅从密密麻麻的书中抽出两部巨大的画册给我，我随手打开一部，正好翻到中国古代的春宫画屏风，再翻几页，是日本的浮世绘，还有欧洲油画、非洲木雕。想象不出，温文尔雅的君特、稳重谦和的西尔维娅曾有过怎样春情荡漾的浪漫年华。床头那张表现激情的素描，是他们的画家朋友Hall女士赠送的作品，见证了这张床上的琴瑟和鸣。

“这两本书送给你吧！”先生的姐姐把他们夫妇如此浪漫的遗物送给我这个外国人，让我感动。

西尔维娅搬出几本相册回到客厅，给我们讲解每张照片后面的故事，然后，在君特的相框前点燃蜡烛。火舌一伸一伸，像利爪，抓挠她的心：“幸运的是，我们几十年的婚姻很和谐。”她紧盯着照片，长长地吐出一口气。

君特的躺椅空着，我却依稀看到他仍在那里，坐着，笑着，读书。

几只猫呜呜咽咽绕着西尔维娅，她蹲下身，摩挲着它们，温柔地喃喃细语。他们没有子女，猫就是孩子，毛孩子以前总是陪着君特睡。在过去的几十年里，西尔维娅夫妇收养救助了不下50只猫咪，为它们做节育手术、治病，每年都要为一两只猫送终。对于生离死别，她并不陌生。在今后的孀居岁月中，只有这些猫和满园扶疏的花木陪伴她了。

夜已深，西尔维娅站起身送我们。丝巾在她的身后高高扬起，飘在寒风里，更飘在思念中。

回到家，我女儿不解地问，妈妈，你不是说要难过吗？怎么他们都在聊天说笑？

我无法向她解释清中西文化差异，内心却深深知道，总是为他人着想的西尔维娅，那表面的坚强后面，隐藏着怎样无言的痛苦。

## 二

五个月前，君特因腹部剧痛被查出肠癌转肝癌，发现时已经晚期。因为疫情隔离，他没有进行一年一度的常规体检，被耽误了。医生说，他的体质太弱，经不起手术，只能保守治疗。

从此，每隔三周西尔维娅开车送君特去医院做一次化疗，抽一次腹水。每次化疗住院，家属不能每天陪伴探视，只能把他丢在医院，让他独自忍受折磨。化疗后没有食欲，西尔维娅想尽一切办法给他做各种流食，买各种营养品。每晚六点，把营养物质通过胸口一个输液泵输入体内，精确地设置好速度时间，早上六点结束。化疗病人体质虚弱，为了防止细菌感染，她每天都用酒精消毒家具桌椅。不管病得多严重，君特总是穿得整整齐齐，家里也总是井井有条，没有半丝苟且和慌乱。

君特生病期间，正好是新冠疫情蔓延之时，癌症化疗病人能否打疫苗？这是有争议的话题，但是为了防止感染，他不得不打。我很担心疫苗雪上加霜，给他带来副作用。因为我邻居的婆婆，年龄与君特相仿，在乳腺癌化疗期间，打了疫苗后仅仅一周，莫名瘫痪，成了植物人，在医院躺了近一年去世了。我本来不愿打疫苗，但我先生伊里奇坚持要我们全家打，担心我们染疫又传给二姐夫妇。

我们住在萨尔茨堡，自君特生病后，便经常到古尔克看望他们。古尔克是我先生的家乡，我们有一栋老屋在那儿。每次去古尔克，君特都有气无力地躺在沙发躺椅上昏睡或看电视，长了腹水的肚子一次比一次大，人一次比一次瘦。

“西尔维娅，西尔维娅……”君特夜里睡不着，像孩子找妈妈般呼喊。

“西尔维娅，西尔维娅……”君特吃不下饭，难受地呻吟。

君特险情不断，有时突然喘不上气，有时便秘，有时腹泻。每时每刻，她像照顾婴儿一样守着他。

一周前，西尔维娅请我们吃烤肉。我惊奇地看到，君特居然站了起来，非常绅士地给我和女儿倒可乐。饭后，他摇摇晃晃地送我们到花园，我庆幸他挺过了难关。

岂料，那竟是回光返照。也因此，他留给我最后的形象是平和安详，甚至是高贵的。

## 三

因为疫情严重，不能及时下葬，排队就要20天。西尔维娅独自处理各种繁杂的文件手续，字全在跳，戴上老花眼镜也看不清。想到君特被冻成冰块，在逼仄的冰柜里不得入土，像一把锉刀在她心上来回磨剐，她在屋里团团转，不是头撞了门，就是忘了关窗，喝咖啡时，错把盐巴当白糖。

葬礼在复活节后的4月21日举行。还是因为疫情，没有遗体告别仪式，没有请邻居朋友送葬，只是君特那些来自瑞士和奥地利各地的兄弟姐妹等亲属，前来送他最后一程。几辆小车沿着蜿蜒的乡村小道来到Pisweg小山下，人们着素色服装，庄重地走在铺满木屑之字形的山路上。过一会儿，殡葬公司的车到了，穿黑西装白衬衣、打黑领带的工作人员捧着一个橘黄色的木盒，上面刻着十字架，以及君特的姓名和生卒年月。

顿时，悲伤如海，漫卷心头。君特又回到我们中间。

这是一个树葬公墓，西尔维娅夫妇早在几年前就买下一棵家庭树，君特政治倾向是绿党，一生以保护环境为己任。这是公告牌上的文字：

森林里的沉默

森林——即使在有生之年也能让您感到舒适的地方，亲人的骨灰被埋在树根部的可生物降解骨灰盒中，以另一种形式重生在和平森林。

在和平森林中，坟墓的护理由大自然承担，失去亲人的遗属在大自然的季节性变化迹象中找到慰藉——在逝去和开始的同时。

在和平森林中，葬礼的安排大都取决于死者或亲属的意愿，除了基督教葬礼外，没有教士协助的世俗葬礼也是可能的。在和平森林中举行葬礼，为人们所熟悉的传统葬礼仪式提供了另一种有尊严和天然的替代方案。

骨灰盒可埋在个人坟墓的社区树下或世代相传的家族墓地，因此，即使在有生之年，您也能够选择这种接近自然的告别方式。

每棵打算埋葬的树都有一个登记号，价格根据树的年龄、位置、树干周长和价值而有所不同，无需进一步的后续费用。

纪念碑上有一个简单的石头名牌，上面写着生卒日期，以纪念心爱的死者。

一排沿山而立椭圆形的墨绿色铁质纪念牌上醒目地写着：Ein Abschied，Ein Licht。一次告别，一道光。

露天祭台简朴庄严，巨大的十字架顶天立地，正对着天主教古尔克大教堂，整个村庄尽收眼底，几根木桩上摆着垂泪的小天使、祭祀用品，以及君特的照片和讣告。他身穿蓝色T恤，在相框里歪着脑袋微笑地看着我们，络腮胡子，棕灰头发，玛瑙般的眼睛，透过镜片依然目光清澈。

西尔维娅精心挑选的乐曲，舒缓地飘荡，都是君特生前的最爱——

穿越所有的喧嚣与纷扰

我听到音乐响起

有如灵魂内里的回音

我如何能不歌唱？

心，霎那间变得柔软脆弱，泪飞如雨。

缁衣女祭司在致辞中，讲述君特平凡的一生，和西尔维娅之间琐屑却深沉的爱情。他们在这个小山村住了一辈子，人生道路并非一帆风顺。君特当过村干部，西尔维娅在饭馆做过厨师，为服装设计公司制作毛衣样品，她织的毛衣上过画册。60多岁时，两人开了太阳能销售公司，却破产赔本，退休金不得不用于还债。但他们沉着冷静，从不抱怨，也不见惊慌。

墓穴早已挖好，西尔维娅从老木疙瘩树桩上，捧起君特的骨灰盒，慢慢放入土中，撒下第一抔黄土。我们依次而上，抓起黄土，填入洞中，最后，西尔维娅献上一束玫瑰。



本文作者与家人合影，从左至右依次是：君特、西尔维娅、作者、婆婆罗西娜、伊里奇。

13号菩提树下的君特，慢慢被覆盖，被充满，金灿灿的土，红艳艳的玫瑰。

# 四

13年前，在春寒料峭的清晨，我的婆婆罗西娜闭上了双眼。古尔克大教堂的本堂神父闻讯，马上赶到家来做弥撒。很快，这个位于奥地利、意大利和斯洛文尼亚交界处的小村，婆婆的讣告醒目地贴满了商铺、饭馆、理发店等各个角落。

婆婆的灵柩停在墓园旁一个八角楼里供人们吊唁，小巧的云杉棺木很精致，棺盖上雕着一个耶稣受难十字架，被白色和黄色的鲜花覆盖着。

出葬的时刻到了。下午1点半左右，家人和主要亲戚全都穿着深色衣服，站在停灵的八角楼里，婆婆的灵柩静静地躺在鲜花丛中。送葬的村民们每人拿着一枝康乃馨，陆续来到她的灵前，先是用圣枝沾圣水洒在棺椁上，然后划十字，和家人一一握手拥抱。

1点40分，天主教堂的钟声急急地响起来，一遍又一遍，通知村民们，葬礼就要开始了。钟声惊起一群黑色的飞鸟，它们从洋葱顶的教堂上方噗啦啦掠过。肥胖的神父来了，戴着紫红色的帽子，身穿紫红和黑色相间的袍子，虔诚地为婆婆祈祷。四个辅祭儿童，白衣紫裙紫披肩，血色清纯，犹如天使从天而降。2点，让人心焦的钟声更加急促地敲响了，似乎不停地、不停地催促着，该上路了，该上路了……

这是个晴朗的日子，蓝天白云，绿草如茵，远处褪去积雪的阿尔卑斯山脉变成紫蓝色。罗马式和哥特式风格相交的教堂钟塔高耸入云，彩绘玻璃在金色的阳光下闪闪发光。我看不见婆婆的脸，却能想象，她那玄色考究的衣服紧贴着身体，好像沉沉的水波在周身荡漾。

神父和白衣紫裙天使在前引路，载着婆婆灵柩的小车缓缓前行，身着黑衣的亲人和送葬的村民们紧跟其后，绕着美丽的墓园，慢慢走进教堂。

管风琴把人们带到另一个奇妙的世界。女琴手坐在高高的台子上，琴声摇曳，像淡淡的雾气在教堂里升腾，每

个人的眼睛像星光一样闪闪烁烁。那些华丽的壁画和雕塑，此刻悄然淡去，弥漫四周的，是人们的爱。神父主持了弥撒。他说，耶稣死了，可他又重新站起复活；罗西娜女士离开人世，她也将站起，获得自由和快乐，走向天主，开始新生。我们不要因此而悲伤。

管风琴再次响起，琴手幽幽地歌唱，浑厚高亢的女高音像天鹅的羽毛般辉煌，像郁金香般瑰丽。这一刻，我终于明白为什么宗教音乐有那么多的女高音。

祈祷。歌唱。再祈祷，再歌唱。弥撒中，没有号啕大哭，没有死去活来，偶有泪眼婆娑和几乎觉察不到的低泣。

弥撒结束后，小天使引导着婆婆的灵柩缓缓来到墓前。这是一个家族的坟墓，墓穴已经打开，紫裙女童使劲摇晃手中的银器，在乳香蒸腾之中，歌声再次响起，十位歌者，身穿棕绿色相间的奥地利传统民族服装，围着墓穴，轻柔地、深情地唱着送别的歌，忧郁与甜蜜相伴，悲伤与默想共随，在哀怨委婉的无伴奏和声中，四个壮汉把婆婆的棺椁轻轻放入两米深的墓底。

歌声中，婆婆的身体慢慢沉了下去，紧依在她的丈夫和其他故去家人的遗骨旁。

歌声中，家人和众亲友排队轮流把圣水洒向棺椁，把一枝枝缠着黑色缎带的红色康乃馨放入墓穴中，再铲上一抔土，撒在棺木上。

# 五

婆婆和君特的葬礼与我以前在国内经历过的很多葬礼截然不同。由于对死亡怀有负面或恐惧态度，国内大多葬礼充满着呼天抢地的哭号，留下的是悲伤记忆，而婆婆和君特的葬礼是温馨的、欣慰的、美丽的。安魂曲、弥撒曲充满美感，庄严安详，犹如天使的迎接，君特的葬礼新颖简洁，婆婆的葬礼繁缛传统，但都富有仪式感和形式美，死亡成为一种自然的归宿，并不恐怖。




婆婆停灵的灵骨塔。




和平森林墓园的门牌号。

在婆婆下葬的时候，我看到坟头新土有些腐烂的骸骨，这才知道，我先生伊里奇家族几代人都土葬在此处。因墓地太小，新逝者的棺木进去前，需请工人把老坟刨开，把先人的骸骨取出来，移到教堂边一个公共的骨殖楼里，全村故去的人最后的遗骨都集中在一起，再也不知谁是谁。不仅如此，每个死人连独立的墓碑都没有，整个家族共

用一个墓碑，走一个人加一个名字在上面。

伊家几代共用的这个不到两平方米的祖坟，竟然是向教会租的，不仅我们家，全村葬在天主教堂墓地的每个家族墓几乎都是租的。我很想试着问问，为啥不买个墓地？可他们根本没想过要自己买，也不知上哪买？为何要买？这对他们好像都不是问题，真正视死如归！

墓地租金根据当年当地的行情不等。目前奥地利新租坟墓的价格，除一次性缴纳约500欧元，并要一次性缴纳约1000欧元的10年租金。10年后若需续租，应再行签约。如果因战争绝户、后代迁居等等原因，墓主不再续约，坟冢荒毁，教会有权收回墓地，清理遗骨，另租他人。天主教协会会员，每年从工资中扣下会费，金额也根据每人的收入状况有别。婆婆是低收入人员，当时她缴纳的年费大约40欧元，即年收入的0.05%。国家为每个死去的公民补贴丧葬费1500欧元。全部费用有：教会葬礼70欧元，含灵堂、开穴、下葬、闭穴（不包括抬棺木者的小费，殡葬公司及棺木不详），管风琴师150欧元。从墓地，到安葬，合计约3000—3500欧元。葬礼后来宾用餐每人20欧元左右，共约1000欧元。婆婆一生的积蓄用于自己的葬礼，没有花子女一分钱。

像君特夫妇这样购买森林树葬，不必续交租金，可一劳永逸，就成了很多人的选择。根据单人树、家庭树等各种不同档次，价格从800欧元至8000欧元不等，遗体火葬骨灰盒等事项，从5000欧元到7000欧元不等。

西方人受基督教影响，把生命的消失看作仅仅是肉体的消失，把死看成是生命的另一种延续，追求的是灵魂不朽，因此不惧死亡。生时物欲淡泊，死了简丧薄葬。在他们看来，墓园是离天堂最近的地方，是缅怀和感恩的平台，并不是逝者灵魂的归宿地，所以墓地是可以租的，骸骨也是可以统一处理的。

欧洲墓园多在教堂旁边，我们村教堂就位于村子的中心，旁边是小学，对面是饭店，死者和生者息息相关，休戚与共。春天刚来，家属就迫不及待地在墓园种上花草，在意大利暖风的吹拂下，红黄蓝紫竞相开放，芳香四溢。长明烛更是不可或缺，家人隔三岔五换新烛、除杂草、浇花，他们从不让长眠于地下的亲人们因黑暗而感到寂寞孤独。复活节，墓园挂满彩蛋；圣诞节，圣诞树林立；春暖花开，各家各户简直利用方寸之地进行园艺竞赛，哪有什么“租来”的困惑呢！因此，墓园可以说是欧洲最美丽的一角，所以有欧洲三大游之说——古堡、墓园、教堂。

殡葬观念的差别，究其终，是对待生命态度的差别。婆婆和君特的葬礼，让我对身后之事释然了。

版面编辑：沈昕琪

# 专栏｜不值得活的生命？

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

父母无法一手拿捏孩子的生杀大权，孩子也无需像父权社会的再生品一样，活成父母的所有物



为避免悲剧重演，当代西方立法界划出了一道门槛。跨过这道门槛，安乐死或终止治疗方案才可能被采纳。图：视觉中国

**文丨王梆**
**作家**

16岁英国女孩凯莉患先天脊柱裂，双腿瘫痪，必须在轮椅上度过一生。然而，当她的体重达到146公斤时，她的父母却没有及时带她就医、更换轮椅，导致她只能在床上度日。不仅如此，他们也未按医生规定控制女儿摄入的卡路里。2020年10月，刚过16岁生日的凯莉死于肥胖并发症。去世前3个月，她吃的大多是快餐和垃圾食品，法医还在她的尸体上发现多处溃疡，甚至蛆虫。警方形容她的卧室臭气熏天，不忍目睹。

疫情是女孩命运的转折点。疫情前，凯莉在读高中，老师们记忆中的她幽默又健谈。辩护律师也说，凯莉的母亲，39岁的莎拉不仅是一位慈爱勤劳的妈妈，还是一位看护，她悉心照顾着自己的6个孩子。然而瘟疫和轮班却压垮了她。在一条给丈夫的短信中，她说："我完全透支了，不能兼顾工作和照顾孩子……一整天我都在哭，我需要你来分担。"而凯莉的父亲，45岁的阿伦却无奈地表示："女儿到了青春期之后，照顾她会让我觉得难为情。"他是搬家公司的员工，每周工作50个小时。10年前，他曾被确诊患有抑郁症，在精神病院里接受过治疗。

尽管这对父母令人同情，但一个花季少女长达数月的绝望更令人揪心。2023年3月，法院以过失杀人罪判处父亲阿伦7年半有期徒刑，母亲莎拉6年有期徒刑。

英国医学会（BMA）明确指出：父母不能拒绝孩子的就医需要，虽然治疗方案是可以选择的。但是，在生死攸关的治疗方案上，医疗机构若与父母产生分歧，医生有行动权，抑或上诉法院——这就保证了医疗、立法乃至舆论机制对父母权力的监督和限制。父母无法一手拿捏孩子的生杀大权，孩子也无需像父权社会的再生品一样，活成父母的所有物。

当人们被"舐犊之情，人之常情"之类的障眼法所蒙蔽时，就会固执地认为，父母为孩子所做的一切都是为了孩子好。其实现实中不乏反例。2009年，费城两岁男童艾拉出现了感冒症状，其父母却不相信医学，一味跪地祈祷。男孩因此染上肺炎，告别人世。这对父母则犯下了过失杀人罪，被判10年缓刑，其间他们必须向医疗机构定期汇报其余孩子的健康状况。2012年，他们8个月大的儿子布兰登也患上肺炎，然而他们并未从第一次的悲剧中吸取教训，而是再次选择祈祷，最终孩子被死神带走。其辩护律师说，这对父母像任何一对父母一样，一直非常尽职，承受着难言的丧子之痛。然而，他们还是被定三级谋杀罪，不仅彻底丧失其余6个孩子的抚养权，还得在监狱里度过3年半到7年的加刑时光。

一直以来，许多人坚信，贫困是父母阻碍孩子就医的最大原因。费城的例子却表明，迷信、反智和愚昧也会催生辣手摧花的父母。但这些人还不是最可怕的父母。那些将自己的孩子拱手交付纳粹优生学机构、任其"仁慈处理"的父母，才是长着平凡面孔的撒旦。

优生学的观念源于达尔文堂兄弗朗西斯·高尔顿。他坚信，只有剔除"不完美、不适应社会生活需要的人口"，才有助于实现一个族群的完美。这一反人类理念，以节育的方式在美国、加拿大等地区小规模实践了一圈之后，被希特勒治下的德国欣然拾起，并将它深深植入纳粹的意识形态中。为了获得群众支持，他们把残疾人的照片印在海报上："为照顾这个忍受遗传病侵扰的人的一生，国家得花费6万马克。切记，这也是你的钱。"

纳粹优生学者用"不值得活的生命"（life unworthy of life）囊括几乎所有特殊需要群体——学习困难者、癫痫病

人、盲人、聋哑人、小儿麻痹症患者……并通过毒气、注射、饥饿等方式，杀害近28万残障儿童和成人。在学术论文中，他们声称这些生命是没有意义的，只会给亲人和社会带来巨大心理负担；他们是人类的碎石，不具备智性、感知人类痛苦的能力。而且，当一位母亲花费大量精力照顾她的残疾儿时，她的其余孩子就会被不由自主地忽视……这些学说曾蛊惑了不少父母。1939年，一对德国父母向希特勒请愿，恳求为其6个月大的先天残疾儿格哈德主持安乐死，希特勒趁机拉开了残疾儿童大屠杀的序幕。

为避免悲剧重演，当代西方立法界划出了一道门槛。跨过这道门槛，安乐死或终止治疗方案才可能被采纳。2017年，才几个月大的英国男婴查理·加德，因先天基因遗传病变，染上了严重的肌肉萎缩，全身瘫痪，双耳失聪，器官功能紊乱，须依赖呼吸机保持心跳。不管父母如何心存希望，英国最高法院和欧洲人权法院最终还是接受了医生的建议，拔掉了他的呼吸机。这项判决显示了该门槛的高度：一是身体承受痛苦的极限度，二是公费医疗分配的公平性。同时，此案也为残疾儿童的权利提供了法学上的参考。

版面编辑：沈昕琪

# 荐书｜跨文化交流起步维艰

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

不同文化背景的人，在对话、交往、合作中往往引发误解乃至冲突。我们只有回顾既往，才能看懂跨文化交流起步的艰难及其不可或缺的价值

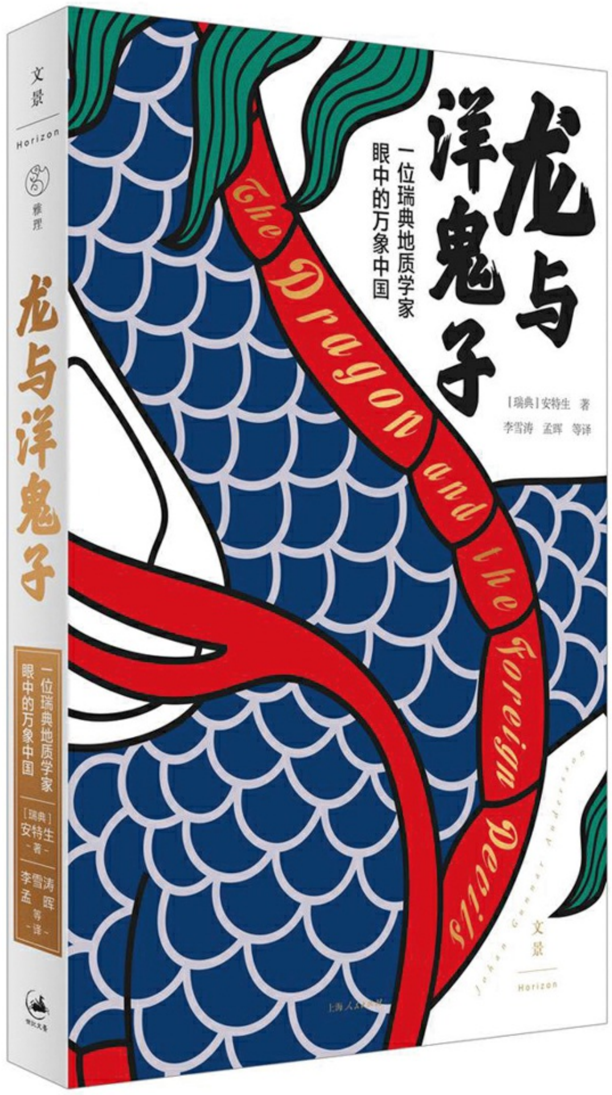



**文丨杨津涛**
**媒体人**

所谓跨文化交流，指的是来自不同文化背景的人之间的对话、交往、合作等，由于语言、风俗差异，往往引发误解乃至冲突。古人的生活圈子很小，别说走出国门，可能到邻县的机会都不多，一生中接触的基本是与自身背景相同的乡亲，彼此间不存在什么文化碰撞。如今随着全球化发展，世界各地，尤其城市中的人们，过上了日益趋同的现代生活，即使在异国他乡，依旧很容易找到熟悉的生活方式。同时，大家对于他国文化知识的积累，也使跨文化交流省去很多障碍。

跨文化交流中出现的冲突，主要在古代与现代之间，也就是15世纪末大航海时代开启之后的几百年。西方人发现了新大陆和太平洋上的一系列岛屿，与印第安人、波利尼西亚人等族群由交流演化为战争；利玛窦之后，从西方到中国传教的人越来越多，受他们影响，南明永历帝的母亲、妻子都受洗入教，清朝康熙皇帝一度醉心科学。后来，罗马教廷禁止清朝教徒祭祀天地、祖先，清朝也不再允许传教士活动，这次跨越东西方的文化交流遂以失败结束。相较之下，中国主动了解西方的时间要晚一些。主持“走向世界丛书”出版的钟叔河认为，“严格意义上的From East to West是从1840年后才开始的”，清朝官员斌椿1866年率团出访欧洲时自称“东来第一人”，确属名副其实。

无论东方与西方、大陆国家与太平洋岛国，还是东方各国内部，在进行跨文化交流时都有很多或喜或悲的故事。我们只有回顾既往，才能看懂这种交流起步的艰难，及其不可或缺的价值。

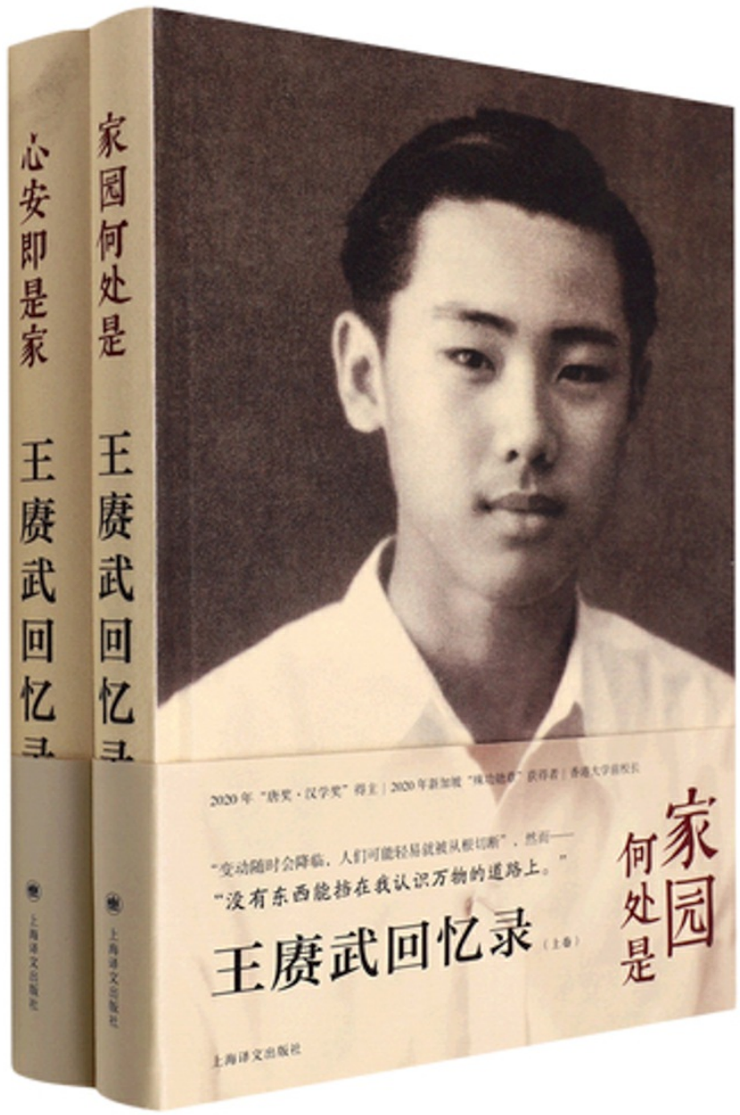



《龙与洋鬼子：一位瑞典地质学家眼中的万象中国》
安特生 著 李雪涛 孟晖 等 译
上海人民出版社 2022年11月

安特生是瑞典地质学家，1914年受邀来华，出任农商部矿政顾问，帮助中国勘探煤、铁等矿产资源；后来工作重心转向收集古生物化石，相继发现了仰韶文化、齐家文化等新石器时代遗存，为中国史前考古奠定了基础。安特生在中国多年，和政要、学者乃至农民、苦力，都有深入接触。他乐于自称"洋鬼子"，是因为信服好友、地质学家丁文江的解释，即这个词不应理解为辱骂，而是依照个体特征做的动物学分类——"人类有黑眼睛和黑头发；魔鬼有红头发和绿眼睛"，西方人属于后者。

当然，东西方差异不只体现在人们的外表上。安特生发现，在中国买东西，常常会被私自抽取佣金。有一次，仆人去帮安特生雇佣马车，原本一辆只需160美元，他却声称要200美元，赚取了中间的大额差价。中国街头乞丐的人数和力量，也让安特生惊讶不已：商人如果拒绝向乞丐缴纳"保护费"，店铺门口就会聚集起大批哀嚎的乞丐。在建筑方面，让安特生意外的是，中国不仅喜欢在城外修筑城墙，城内每户人家也建有围墙，甚至一座院落的不同区域，比如主人和仆人的住处，都会用墙壁隔开。

在这种跨文化交流中，安特生更多的是发现了中国民众的优点：他们诚实、冷静，富有忍耐力，“尽管在社会中地位低下、常常被人鄙视，但却保持着阳光的性格”，不像瑞典非熟练工人那样普遍粗鲁。更可贵的是，中国一向宽容对待各宗教，未曾有过宗教战争、异端审判等野蛮历史。安特生由此认为，在中国进行传教并不难，只要传教士们尊重中国的历史与文化，就能事半功倍。

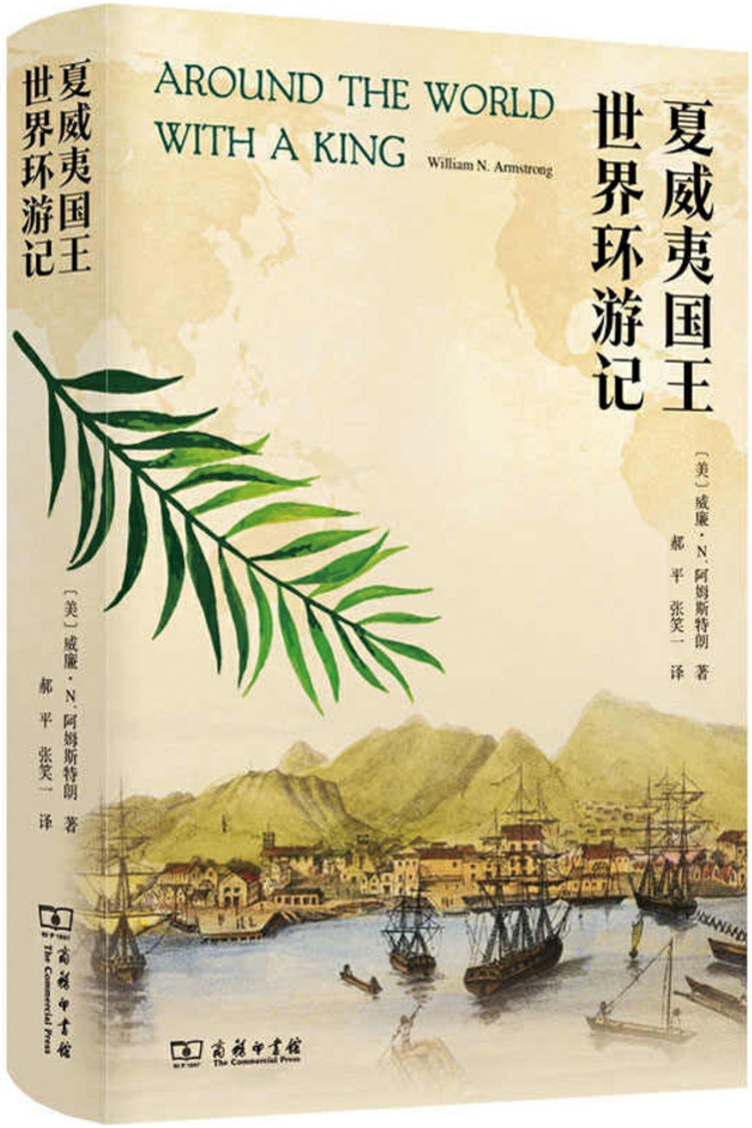



《王赓武回忆录》
王赓武 林娉婷 著 林纹沛 夏沛然 译
上海译文出版社 2022年8月

这是历史学家王赓武两本回忆录的合集。前一本《家园何处是》，包括王赓武对早年的回忆，及其母丁俨留下的忆往文字；后一本《心安即是家》，是他与妻子林娉婷对人生的共同回顾。

王赓武父母都是江苏人，年轻时到东南亚工作，1930年在荷属东印度（印度尼西亚）生下他，不久后去往英属马来亚（马来西亚）定居。王赓武小时候就发现自己家与众不同：其他华裔家庭大多说粤语、闽南语或客家话，上华语学校；而他白天在英文学校与印度人、混血儿一同学习，晚上则要和说国语的父亲王宓文学古文。王赓武的归国计划一再被耽搁，“二战”结束后才回南京上大学，但未及毕业就不得不折返东南亚避难。他入读新加坡的马来亚大学后，正式考虑要以马来亚为家。

后半生里，王赓武到被殖民地视为“母国”的英国留学，与妻子从新加坡迁居吉隆坡，曾前往美国各大学访问；1965年移民澳大利亚，晚年又任香港大学校长。王赓武一生不断变换住地和身份认同，以至于很少想到“家乡”这个词。他同意妻子的观点：“我们住在什么地方，那里就是我们的家。”丰富的跨文化交流经验，使王赓武能在几个世界间灵活穿梭，同时也加深了他对各国历史的理解。

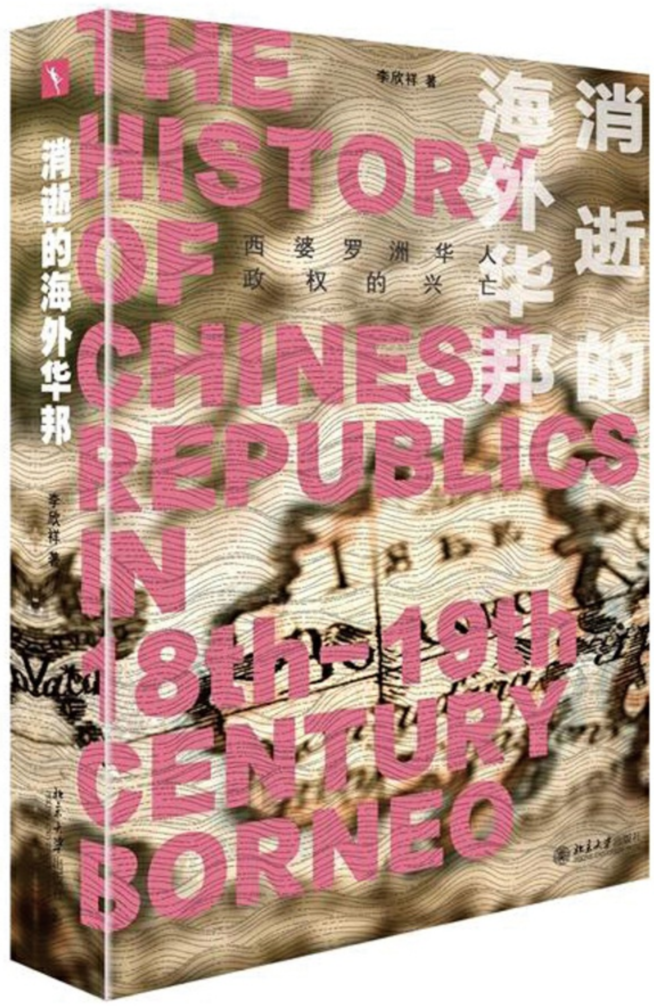



《夏威夷国王世界环游记》
威廉·N·阿姆斯特朗 著 郝平 张笑一 译
商务印书馆 2022年10月

卡拉卡瓦1874年继任夏威夷国王时，土著人数已经锐减到4.5万，美国传教士及其后裔控制了该国的政治、经济。为增长见闻和引入移民，卡拉卡瓦决定开启一场环球之旅。有意思的是，他选定的三位随从都是白人，其中阿姆斯特朗时任夏威夷司法部长，于1904年出版了这本回忆录。

书中随处可见跨文化交流的不畅。阿姆斯特朗希望卡拉卡瓦接受现代政治文明，而这位国王要求大权独揽，坚信“违背他意志的国民，就应该受到流放”。在日本，卡拉卡瓦一行看到男女混浴的传统，又得知日本人对西方裸体绘画大加非议；在印度，他们目睹当地人对牛、猴的崇拜，觉得不可思议；在中国，阿姆斯特朗发现宴会一结束，仆人就会主动送上外衣，督促客人告辞离去。

在九个多月的时间里，卡拉卡瓦访问了亚洲、欧洲和美洲的十几个国家，学到很多跨文化经验。天皇等君主宣称是神的后代，他回国后也向国民灌输君权神授的理念，希望借此巩固王位，挣脱白人掌控。卡拉卡瓦的努力最终付之流水，1891年去世后仅两年，夏威夷的君主制就被废除，并变成美国的一部分。不过，他引入的日本劳工后来成为日裔美国人，在夏威夷发展中发挥了重要作用。




《消逝的海外华邦：西婆罗洲华人政权的兴亡》
李欣祥 著
北京大学出版社 2022年11月

对东南亚历史稍有了解的人，可能都听过18—19世纪的“兰芳共和国”，但少有人知道同时期还有满和、新屋等二十几个华人政权。它们不称王国，也不叫共和国，而名为“公司”（Kongsi）。从事海外华侨华人史研究的李欣祥，在综合前人研究并实地走访后认为，闽粤地区的客家人到婆罗洲采矿时，重建了传统宗族组织“公尝”“公祠”，使其职能从管理祭祀、调解纠纷，扩展到征收税款、武装自卫等；于是“公祠”中代表祭祀的示字旁去掉，成为了“公司”。显然，这与后来作为商业组织的“公司”完全是两回事。

所谓“兰芳共和国”，其实就是“兰芳公司”，由广东嘉应人罗芳伯创建，存在了108年，鼎盛时期面积1.5万多平方公里，管辖十几万人。兰芳等华人公司为了生存与发展，和当地土著达雅人、附近诸岛迁入的马来人、荷兰殖民者冲突不断。1884年，兰芳公司覆灭，婆罗洲全部被荷兰人占领。

在今天，婆罗洲华人已融入印度尼西亚、马来西亚和文莱，罗芳伯则成为跨文化交流的标志。华族视罗芳伯为保护神，印尼前总统瓦希德称赞罗芳伯是“堪称与华盛顿并列的世界伟人之一”，马来西亚前总理马哈蒂尔也曾肯定罗芳伯等华人在婆罗洲开拓中的贡献。

版面编辑：沈昕琪

# 逝者｜为中国知识产权法学科奠基

来源于 《财新周刊》 2023年04月03日第13期

刘春田（1949—2023）法学家、法学教育家



刘春田（1949—2023）法学家、法学教育家

**文丨财新周刊 单玉晓**

2023年3月25日，正在美国参加系列学术活动的法学家、法学教育家刘春田因突发疾病辞世，享年75岁。

刘春田是中国知识产权法学学科的奠基人、中国知识产权法学教育的开拓者，生前担任中国法学会知识产权法学研究会会长、中国人民大学知识产权学院院长。2010年，刘春田被国家知识产权局、原国家工商管理总局、原新闻出版总署评为全国知识产权最具影响力人物；2013年，被英国《知识产权管理》杂志评为全球知识产权最具影响力50人之一。

刘春田1949年出生，祖籍山东，自幼便随父母定居北京。因外祖父是资深票友，刘春田和哥哥都酷爱京剧，12岁时为了能听上马连良的《朱砂井》，不惜彻夜排队买票。1978年，在北京市物资局汽车修配厂工作的刘春田参加高考，被中国人民大学法律系录取。本科毕业后师从民法学家佟柔攻读研究生，1985年毕业留校任教。走上讲台的第一年，他便开设了中国第一门系统的知识产权法课程；同年响应世界知识产权组织倡议，参与中国知识产权法学教育顶层设计。此后，他与郭寿康创办中国人民大学知识产权教学与研究中心，这是中国第一所知识产权教育与研究机构。

作为具有探路精神的学者，刘春田毕生致力于知识产权法学基本概念和基础理论研究，并提出了一系列具有开创性的命题，如权利对象与权利客体的划分、知识产权对象的“形式说”、劳动与创造的区分等。他力倡高校建立知识产权法专业，使知识产权法成为法学新增二级学科。1986年，刘春田编著了中国首部以“知识产权”命名的教材；2000年，他主持编写了中国第一本知识产权法核心课教材。

中国上世纪80年代改革开放以来成绩瞩目，其中最核心的成就是市场经济的恢复和私权的重建。而市场经济是知识产权的温床，民法制度是知识产权的母体。短短40年间，中国知识产权法治从无到有，从初建到基本健全，再到与国际规则体系逐步对接，刘春田是其中重要的建设者。《著作权法》《专利法》《商标法》等所有知识产权单行法的起草与修订，他均深度参与。在2007年10月全国人大常委会的专题讲座上，他还为国家领导人讲授《与贸易有关的知识产权协定及其修改的有关法律问题》。

对于知识产权法学的国际交流，刘春田亦作出开创性贡献。在他的努力下，中国人民大学与联合国教科文组织、世界知识产权组织长期深度合作。他亦曾主导举办中美知识产权司法审判研讨会、中美知识产权学者对话、中美知识产权高峰论坛、亚太知识产权论坛、中欧知识产权学界合作机制、东亚知识产权论坛、中印知识产权论坛等诸多重要国际会议与国际对话机制，为提升中国知识产权高等教育的国际声誉作出重要贡献。他曾荣获中国版权协会颁发的中国版权事业卓越成就者奖、美国商会颁发的知识产权教育杰出成就奖等。

2018年纪念改革开放40周年之际，刘春田撰文指出，这40年也是中国知识产权法治建设的40年。“知识产权制度从无到有，是中国40年变革的重要组成部分。作为崭新的财产制度，知识产权制度在社会主义中国的发生和发展，具有不同凡响的特殊价值和意义，尤其值得反思和总结。”

刘春田认为，私权法治是一个正常社会的基础建设，也是社会长治久安、经济可持续发展的最终保障。在中国，如同市场经济一样，私权观念、私权法治还远远没有真正建立起来。如若不彻底实行法治，不建立完备的私权制度，没有对私权的尊重与敬畏，“文革”阴影就挥之不去，会直接影响发展。

刘春田提醒，改革开放40年，人们对主流媒体推进市场经济的舆论可以置若罔闻，但个别理论工作者偶尔发出的“消灭私有制”“私营经济退场”等只言片语式的隔空议论，却足以让私营企业主如惊弓之鸟，忐忑不安。社会生活中一些侵害公民人身权、财产权的现象，虽动静不大，但影响不小。此外，人们在对知识产权不断严格保护的同时，又对有些侵害知识产权的现象置若罔闻。完备的私权保护制度，可以使国家、社会、社会组织、个体等各个主体的利益关系相得益彰。他曾表示，“在中国，无论是保护传统民事权利，还是尊重知识产权等私权法治建设，仍然任重道远。”

基于创新思维，刘春田对人类的未来亦有更多思考。他认为，科学无禁区，技术有禁忌。面对迅速变化的数字技术时代，人类在追求自由、幸福、健康、财富和安全的同时，必须顾及法律分界和道德底线，秉持理性与科学的发展观。▫

版面编辑：沈昕琪